DM 1,-
B 30 785 **Das unabhängige Handelsmagazin** KW 38 18.9.1998



MCV Markt für

Konami droht Grauimporteuren

Wer Metal Gear Solid als Importversion anbietet, soll mit rechtlichen Schritten zu rechnen haben



Axel Herr, Konami: Grauimporte sind nach geltendem EU-Recht illegal.

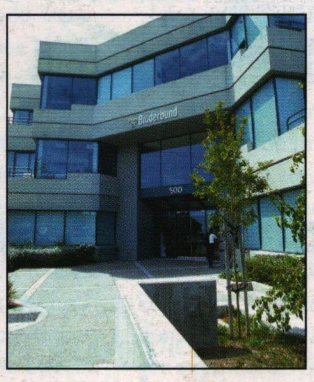
Frankfurt/Main. Konami Deutschland will den illegalen Import und Verkauf des PSX-Spitzentitels `Metal Gear Solid´ notfalls mit rechtlichen Schritten verhindern. Der Hintergrund ist, daß Konami das in Kürze im Ausland erscheinende `Metal Gear Solid´ nun doch nicht in fremdsprachigen Versionen in Deutschland vertreiben wird. Vielmehr will man die voll lokalisierte deutsche Version abwarten. „Vertreter der Gesellschaft zur Verfolgung von Urheberrechtsverletzungen (GVU) sowie unsere Anwälte werden jedweden gewerblichen Zwecken dienenden Import sowie den Verkauf bis zur letzten Instanz verfolgen, um das Interesse unserer Kunden zu schützen", kündigt Konamis General Manager Axel Herr an. „Da wir Inhaber der exklusiven europäischen Vertriebsrechte sind, ist jeglicher Import sowie Verkauf einer japanischen oder amerikanischen Version nach geltendem EU-Recht illegal." Des weiteren verstoße der Handel mit diesen Versionen in Europa gegen Copyrights, die einzig und allein bei Konami Japan Co. Ltd. lägen. Diese besagten klar, so Herr weiter, daß dieser Titel zum Verkauf und zur Nutzung ausschließlich in Japan respektive USA bestimmt sei. „Darüber hinaus ist der Titel seitens Sony Computer Entertainment nur für Japan bzw. USA lizenziert", meint Axel Herr. „Daher sind auch die Interessen von Sony tangiert." Zudem will Konami anders als in der Vergangenheit das gesamte Produktprogramm auf diese Weise gegen Grauimporteure absichern. Im Vorfeld der Veröffentlichung des wohl derzeit begehrtesten PlayStation-Titels liegen Konami offenbar Indizien für eine

Fortsetzung auf Seite 5

TLC entläßt 500 Brøderbund-Mitarbeiter

Nach der Fusion mit The Learning Company wird die Produktionsstätte in Petaluma geschlossen und das kalifornische Hauptquartier in Novato von Grund auf reorganisiert

Cambridge. Die Ende August abgeschlossene Übernahme von Brøderbund durch The Learning Company (MCV berichtete) hat nun doch erhebliche Arbeitsplatzverluste zur Folge. TLC will Brøderbunds Produktionsstätte in Petaluma schließen und das Brøderbund-Hauptquartier im kalifornischen Novato restrukturieren. In diesem Zuge sollen 500 Angestellte entlassen werden. Informierten Quellen zufolge stehen bei Brøderbunds Spiele-Label Red Orb Entertainment außerdem zur Zeit nur noch die beiden Titel `Prince of Persia 3D´ und `Extreme Warfare´ auf dem Programm. Diese Maßnahmen sollen für eine Kostenreduzierung von 50 Millionen US-Dollar sorgen, werden aber im dritten Quartal einmalige Restrukturierungskosten von 15 Millionen US-Dollar entstehen lassen. Nach Michael Perkins, Chairman und CEO von The Learning Company, erwartet man dennoch von Brøderbund eine Verdoppelung des Marktanteils bei Edutainmentsoftware. Zudem will TLC die Brøderbund-Produkte weitaus massiver außerhalb der USA vermarkten als bisher. *(ch)* ▮



Die Brøderbund-Restrukturierung soll jährlich 50 Mio. US-Dollar sparen.

Fotos: C. Holowaty, J. Fröhlich

Media Point meldet Konkurs an

Berlin. Die Media Point Vertriebs GmbH hat beim Amtsgericht Charlottenburg Konkursantrag gestellt (AZ 36 N 3172 - 98). Die Hintergründe sind nach Geschäftsführer Matthias Bähr jedoch nicht finanzieller, sondern gesellschaftsrechtlicher Art: Die im Vorfeld des Börsenganges geplante Verschmelzung der Media Point-Gesellschaften auf die Media Point Vertriebs GmbH war an der plötzlichen Ablehnung eines einzelnen Gesellschafters gescheitert. In der Folge habe die Media Point Vertriebs GmbH Kosten der geplanten Verschmelzung in Höhe von 0,5 Mio. DM tragen müssen. Nach Bähr seien jedoch alle Filialen weiterhin geöffnet; die anderen Media Point-Gesellschaften sind nicht betroffen. Matthias Bähr sieht den Börsengang der Media Point AG auch keineswegs als gescheitert an. Alle weiteren Pläne in MCV KW 39 *(ch)* ▮

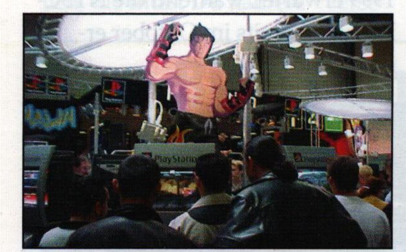
Psygnosis bleibt im Sony-Konzern

London. Wie aus informierten Kreisen verlautet, soll Psygnosis nun doch nicht von Sony an Eidos verkauft werden. Ergebnis eines internen Meetings am vergangenen Freitag in London sei danach Sonys neuer Plan, Psygnosis mindestens noch zwei Jahre im Konzern zu halten. Das Unternehmen soll jedoch vor allem durch massive Reorganisationen im Entwicklungsbereich in Zukunft rentabler arbeiten. So wurden zwei Projekte in den US-Studios gestrichen und rund 40 Mitarbeiter entlassen. *(ch)* ▮

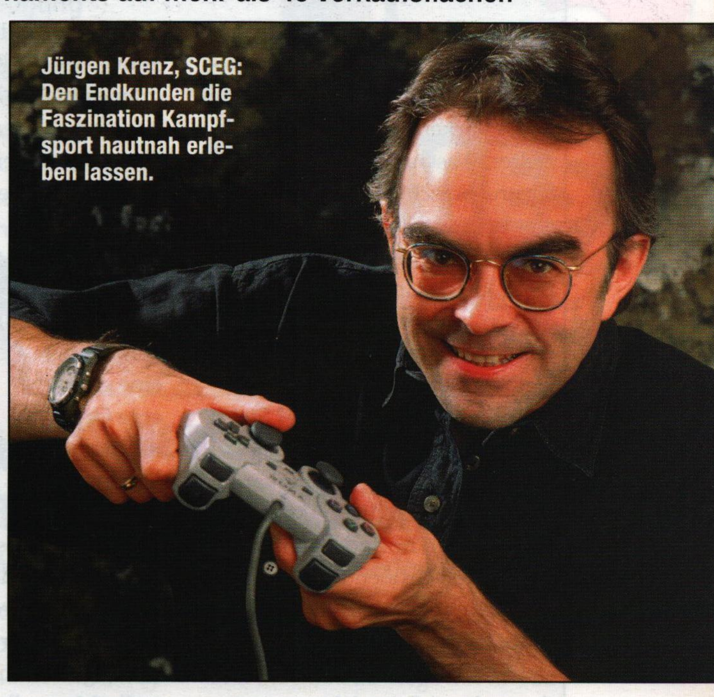
Sony startet Competition-Welle für Tekken 3

Namcos Referenz-Beat 'em Up steht im Mittelpunkt des bundesweiten Iron Fist Tournaments auf mehr als 40 Verkaufsflächen

Frankfurt/Main. Sony Computer Entertainment hat seit dem 16. September zur Promotion von Namcos Edel-Prügelspiel `Tekken 3´ das spektakuläre Iron Fist Tournament gestartet. Der Wettbewerb, bei dem der Deutsche Meister im Dezember in London um die Europa-Meisterschaft kämpfen kann, findet in drei Veranstaltungsreihen mit insgesamt 44 Turnierplätzen in PlayStation-Freak-Stores, bei den zweitägigen Handelspromotions und am 3. und 4. Oktober bei der PlayStation Championship ´98 in Bochum statt. Dabei kämpfen die Spieler im Survival-Modus so lange gegen Computergegner, bis sie ausscheiden. Die Ergebnisse werden vom jeweiligen Händler bestätigt und dann zu Sony Computer Entertainment geschickt. Neben der Ehre und wertvollen Preisen gewinnt der Sieger der Europameisterschaft zusätzlich eine Reise ins `Tekken´-Land Japan. Sony Computer Entertainments PR Manager Jürgen Krenz geht es bei dem Iron Fist Tournament vor allem darum, den Endkunden die Faszination von `Tekken 3´ hautnah erleben zu lassen. „Die Fachzeitschriften haben Tekken 3 zu Recht mit absoluten Spitzenwertungen beurteilt", berichtet Krenz. „Nun wollen wir die Endkunden direkt beim Händler vor Ort einbinden und werden mit dem Iron Fist Tournament die Mund-zu-Mund-Propaganda nochmals erhöhen. Das hohe Engagement des Handels wird sich dabei für ihn selbst auszahlen." *(ch)* ▮



Sony erwartet massive Endkundenresonanz bei mehr als 44 Tekken 3-Turnierplätzen in Deutschland.



Jürgen Krenz, SCEG: Den Endkunden die Faszination Kampfsport hautnah erleben lassen.

Crystal Dynamics-Übernahme durch Eidos bar finanziert

Nach dem Abschluß des Crystal Dynamics-Kaufs enthüllt Eidos die strategischen Hintergründe des Geschäfts

London. Eidos hat nach der Übernahme von Crystal Dynamics (MCV berichtete) nun die Hintergründe des Geschäfts aufgedeckt. Eidos beziffert den Wert der Transaktion auf 47,5 Mio. US-$, die aus bestehenden Bar-Reserven finanziert werden sollen. Die Hälfte der Summe wird bei Abschluß fällig, die Restzahlung wird bis zum 1. April 1999 zurückgestellt. Der Vertragsabschluß wird zum 31. Oktober 1998 erwartet. Die Übernahme hängt unter anderem noch von der Zustimmung der Aktionäre von Crystal Dynamics ab. Als strategische Ziele der Akquisition nennt Eidos die Sortimentserweiterung, die Stärkung des Management- und Produkt-Know-hows in den USA, Zugriffsmöglichkeiten auf hochwertige Entwicklungsressourcen und die bessere Auslastung der bestehenden Eidos-Vertriebsstrukturen. Die Direktoren von Eidos glauben zudem, daß die Übernahme die Gewinne im laufenden Finanzjahr vergrößern wird. Crystal wird noch in diesem Geschäftsjahr `Gex III´, `Legacy of Kain: Soul Reaver´, `Akuji´ und `The Unholy War´ herausbringen. „Der Erwerb von Crystal Dynamics verdeutlicht die Bedeutung, die eine Ausweitung des Produktsortimentes für Eidos hat", sagt Charles Cornwall, CEO von Eidos. „Das Entwicklungs-Fachwissen von Crystal Dynamics wird unserer Meinung nach noch in diesem Finanzjahr und weit darüber hinaus unsere Produktpalette verbessern." *(ch)* ▮

Blue Byte optimiert die Vertriebskanäle

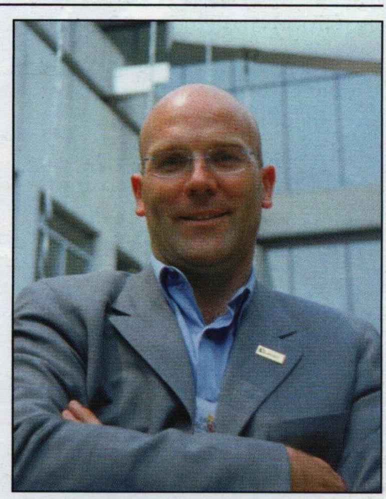
Blue Byte arbeitet in Deutschland nur noch mit BMS Modern Games, NBG und ak tronic zusammen

Mülheim an der Ruhr. Vor der Veröffentlichung des potentiellen Megahits `Die Siedler III´ hat der Mülheimer Spiele-Publisher Blue Byte seine Vertriebswege umgestellt, um eine reibungslose Auslieferung der Ware an den Fachhandel zu gewährleisten. Hintergrund ist, daß für den Erstverkaufstag des dritten Teils der `Siedler´-Reihe nach Unternehmensangaben bislang mehr als 150.000 Exemplare vorgeordert wurden. Um hier eine reibungslose Versorgung des Fachhandels zu gewährleisten, kooperieren die Mülheimer in Zukunft auf dem deutschen Markt allein mit BMS Modern Games, NBG und ak tronic. Kim Shon, Business Development und Sales Manager bei Blue Byte, sieht die Vorteile dieser Konstellation auf Seiten des Fachhandels. „Durch die Auswahl unserer Distributoren vermeiden wir Überschneidungen und erzielen Eindeutigkeit innerhalb unserer Vertriebskanäle", meint Shon. „Wichtigstes Ergebnis für den Handel ist eine höhere Preisstabilität. Uns wird die Möglichkeit gegeben, unser hohes Service- und Support-Niveau kontinuierlich auszubauen." In der Schweiz erfolgt die Distribution von Blue Byte-Produkten weiterhin über ABC Software, den österreichischen Markt betreut wie bisher Dynamic Systems. Die direkte Zusammenarbeit mit der Karstadt AG bleibt von der vertrieblichen Reorganisation unberührt. *(ch)* ▮

Infogrames ändert Label-Strategie

Anders als beabsichtigt wird der französische Publisher nun Ocean nicht mehr als Label führen

Lyon. Infogrames will nun doch von den bisherigen Plänen Abstand nehmen, den im Frühjahr 1996 übernommenen Spielepublisher Ocean als Spielelabel weiterzuführen. Zunächst war geplant gewesen, Infogrames de facto als Distributor zu positionieren und den traditionsreichen britischen Spielehersteller nach außen hin als relativ eigenständig zu plazieren. Infogrames-President Bruno Bonnell hat die Übernahme von Ocean ganz offensichtlich dazu genutzt, um in den Mainstream-Spielemarkt vorzustoßen, sieht aber nun das Label wegen der eigenen gewachsenen Reputation als redundant an. „Ehrlich gesagt, eines der größten Dinge, die wir von Ocean hatten, war eine Spielekultur", meint Bonnell. „Aber das Unternehmen hat selbst in Großbritannien viel mehr eine eigene Infogrames-Kultur angenommen." Gleichzeitig, so Bruno Bonnell weiter, würden zu viele Labels und Namen die Anleger verwirren. „Ich habe bemerkt, daß Gremlin während der ECTS gesagt hat: `Drei Marken, eine Vision´, aber das wird nicht funktionieren", schätzt Bonnell. „Man muß einfach als einzelnes, weltweit agierendes Unternehmen angesehen werden." Möglicherweise soll Ocean nach Bonnells Aussagen zu einem späteren Zeitpunkt wieder eingeführt werden, dann aber allenfalls als weniger exponiertes Sub-Label. *(sd/ch)* ▮



Bruno Bonnell, Infogrames: Zuviele Labels verwirren die Anleger.

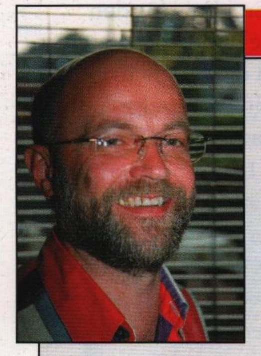
Fotos: C. Holowaty (1), SCEG (2)

Editorial

Konzentrieren Sie sich bitte!

Konzentration ist ein scheinbar natürlicher Prozeß mit vielen positiven Nebenwirkungen. Schmerzmittel wirken schneller und gezielter, Waschmittel werden leichter und waschen sauberer. Aber was bedeutet Konzentration für unsere Branche, wenn immer mehr kleine Unternehmen von großen Industrieunternehmen gewaschen, gefaltet und trockengelegt werden? Was bedeutet dies vor allem für den Handel? Steigt der Konsum konzentrierter Schmerzmittel bei den Einkäufern, weil ihnen die Einkaufs-Konditionen nur noch in homöopathischen Größenordnungen verabreicht werden? Diktiert die Industrie dann, was im Handel steht und was sich verkauft? Auf der anderen Seite: Was erspart sich der Handel, wenn er nur noch wenige Adresseinträge in seiner Lieferantendatei vorfindet? Es sind weniger Einlistungen erforderlich, es müssen weniger Gespräche geführt werden, und das immense Angebot an Spielen wird überschaubarer. Man stelle sich vor, es gebe nur noch einen Anbieter. Müssen sich die Messe-Gesellschaften dann neuen Namensgebungen beugen, wie zum Beispiel EACTS (Electronic Arts Computer Trade Show) oder I2 (Infogrames Inside)? Eins ist sicher: Unsere Branche wird eine Professionalisierung erfahren. Große Unternehmen benötigen eine effiziente Organisation aller Unternehmensbereiche, damit es nach dem Wachstum nicht wieder zum Kollaps kommt. Es werden mehr Mitarbeiter mit einer größeren Spezialisierung auf Fachbereiche eingestellt. Man sollte jedoch auch die unerwünschten Nebenwirkungen nicht außer Acht lassen. Wettbewerb belebt das Geschäft, und kleine Unternehmen arbeiten flexibler, vielleicht sogar kreativer als große. Lassen Sie uns also abwarten, was die hoffentlich strahlend weiße Zukunft bringt. Eines sollten wir jedoch bedenken: Auch konzentrierte Schmerztabletten lösen sich irgendwann einmal auf.

Jürgen Fröhlich



Gast der Woche

Anbieterkonzentration hat mehr Vorteile als Nachteile

Die Konzentration auf der Industrieseite ist eine logische Entwicklung auf die bereits erfolgten beziehungsweise anstehenden Zusammenschlüsse auf der Handelsseite. Grundsätzlich begrüße ich eine Konzentration der Software-Anbieter. Der Vorteil liegt für uns vor allem in der logistischen Abwicklung. Die Arbeitsabläufe von der Listung bis zur Disposition der Ware werden rationeller. Durch die Reduzierung der Ansprechpartner ist eine Intensivierung der Zusammenarbeit möglich. Die Durchverkäufe können gemeinsam mit der Industrie besser analysiert werden. Die Steuerung der Sortimente im Hinblick auf Auslaufartikel und Altware würde optimiert. Ein nicht unwesentlicher Vorteil wäre die bessere Koordination der Erscheinungstermine bei Neuheiten. Das Angebot der Spiele würde sich qualitativ verbessern und zu einer Sortimentsbereinigung führen. Die Nachteile einer Lieferantenkonzentration sehe ich in erster Linie in den schwierigen Konditionsverhandlungen. Der Mengendruck bei der Erstorder wird zunehmen und für den Handel ein erhöhtes Lagerrisiko bedeuten. Die Folge wäre ein Druck auf die Verkaufspreise, besonders bei den Topartikeln, und somit ein Margenverlust für den Handel. Ein weiterer Nachteil ist das eventuelle Fehlen von B-Titeln, die ich im Hinblick auf eine Kalkulationsstabilisierung für unverzichtbar halte.

Werner Kasper, Zentraleinkäufer Elektronische Spielwaren Karstadt Warenhaus AG

Fotos: C. Holowaty, J. Fröhlich

Metal Gear Solid-Grauimporte

Fortsetzung von Seite 1

bevorstehende Aufschaukelung des Preisniveaus wegen der zu knappen Auslieferungsmengen vor. Zunächst war nämlich angedacht gewesen, die US-Version selbst zu importieren (MCV berichtete) und damit eine „natürliche" Regelung gegen überteuerte Grauimporte zu finden. „Wir wollten unsere Kunden vor diesen Preistreibereien schützen", meint Axel Herr. Der noch auf der CeBIT HOME bekanntgegebene Import-Plan wurde inzwischen revidiert. Nach Product Manager Hans-Joachim Amann habe dann aber ein Focus-Group-Test mit der amerikanischen Version ergeben, daß es zwingend notwendig sei, eine voll lokalisierte Fassung zu veröffentlichen, da sich dem Spieler nur dann die komplexe Handlung voll erschließe. Bei der Lokalisierung betreibt Konami erheblichen Aufwand. „Metal Gear Solid umfaßt mehr Text und Sprache als nahezu jeder Spielfilm", meint Amann. Axel Herr will deswegen zur Wahrung des Produkt-Images sicherstellen, daß nur lokalisierte Versionen in den Handel kommen. Die deutsche Version wird erst im März 1999 erwartet, während die NTSC-Fassung bereits im Oktober erscheint. *(ch)* ∎



Metal Gear Solid: Neuer Maßstab der Pixelpracht für PSX

Cendant beauftragt Profisoft mit Co-Distribution

Nach Management-Buyout will die ehemalige Funsoft-Tochter nun das Produkt-Portfolio erheblich ausbauen

Osnabrück. Nach dem Abschluß des Management-Buyouts der ehemaligen Funsoft-Tochter hat Profisoft-Geschäftsführer Joe Oehlmann erstmals die Pläne mit der wiedergewonnenen Unabhängigkeit konkretisiert. Einerseits wird man den im Rahmen der Lösung von Funsoft geschlossenen Vertrag erfüllen und weiterhin das komplette Funsoft-Programm in den bereits betreuten Kanälen distribuieren. „Wir werden unser Produktangebot jedoch ganz wesentlich über das bestehende Funsoft-Portfolio ausweiten", kündigte Oehlmann gegenüber MCV an. Erster neuer Partner ist Cendant, deren Titel in Zukunft auch über Profisoft geordert werden können. Weitere Partner sollen in absehbarer Zeit hinzukommen, so daß, so Oehlmann, in Zukunft ein Sortiment aufgebaut werde, das zwischen 60 und 70 Prozent des Gesamtmarktangebotes im PC-Spielebereich abdeckt. Dabei soll zur traditionellen Profisoft-Philosophie `Alles Hochwertige rund um die Computerfreizeit aus einer Hand´ zurückgekehrt werden. Ein Ausbau des derzeit zwölf Mitarbeiter starken Teams ist jedoch noch nicht in Planung. „Wir verfügen jetzt bereits über eine Struktur, die für einen Umsatz zwischen 50 und 70 Millionen DM geeignet ist", erklärt Joe Oehlmann. „Derzeit machen wir allerdings nur rund 20 Millionen, während wir in Hochzeiten um die 32 Millionen DM umgesetzt haben. Wir haben also noch Spielraum nach oben." Die derzeitige Tendenz der Publisher, eigene Vertriebe aufzubauen, schreckt Oehlmann dagegen nicht. „Der Strukturtrend zu Exklusivkanälen hat unserer Ansicht nach den Gipfel überschritten", schätzt Joe Oehlmann. „Ich gehe von einer Konsolidierungsphase aus, da sich Publishing und der Unterhalt eines eigenen Vertriebes nicht rechnet. Das gibt zwar bislang keiner zu, aber das ist meine Wette." Profisoft wurde bereits im Frühjahr 1982 gegründet und gehört damit zu den Pionieren im Unterhaltungssoftwaregeschäft. *(ch)* ∎

Lara Croft wirbt für Gold Games 3

TopWare stellt für die Mega-Compilation ein Mediabudget von 200.000 DM zur Verfügung

Mannheim. TopWare wird für die Mega-Compilation `Gold Games 3´ Lara Croft als Zugpferd der Printkampagne nutzen. Mit in der Sammlung enthalten ist u. a. `Tomb Raider 1´. Croft wird in Anlehnung an die Eidos-Kampagne („Ehrlich, ich habe die ganze Zeit an Dich gedacht!") mit dem Schriftzug „Ehrlich, die mußt Du kaufen!" versehen. Als Marketingbudget nennt TopWare-Vorstand Siegfried Sorg rund 200.000 DM. „Wir haben bewußt eine für eine breite Zielgruppe ausgewogene Genremischung gewählt", erläutert Sorg. „Wichtig war uns, daß bei Gold Games 3 jeder etwas für sich findet." Die oft in der Branche gesehene Gefahr der Kaufzurückhaltung bei Vollpreisspielen wegen Mega-Compilations sieht Sorg nicht. „Wir hören von vielen Einkäufern, daß Gold Games nicht Einbrüche im Vollpreissortiment bedeutet, sondern daß völlig neue Kundenschichten in den Laden kommen", berichtet Siegfried Sorg. TopWare rechnet mit einer Erstauslieferung zwischen 220.000 und 230.000 Stück. *(ch)* ▮



Gold Games 3 bietet auf 24 CD-ROMs Top-Titel wie Tomb Raider und Bundesliga Manager 97 Gold.

Blue Byte sichert sich Hochtechnologie mit neuer 3D-Grafik-Engine und Exklusivdistributionsvertrag für drei PC-Titel

Der Mülheimer Publisher produziert ab sofort PC-Spiele auf Basis der innovativen Myrun-Engine der Spieleschmiede KAiNAi

Mülheim an der Ruhr. Blue Byte und der Spieleentwickler KAiNAi haben eine strategische Kooperation vereinbart, nach der Blue Byte die exklusiven Nutzungsrechte an der von KAiNAi entwickelten 3D-Engine `Myrun´ erhält. Im Gegenzug wird Blue Byte drei Titel der Spieleschmiede veröffentlichen. Der erste PC-Titel ist die Action-Strategie-Mixtur `Grimh´. Das Spiel basiert bereits auf der Myrun-Engine. „Die Myrun-3D-Engine ist in der Lage, sich verschiedenen Rechnerkonfigurationen anzupassen, indem sie die Detailgenauigkeit von 3D-Objekten stufenlos variiert", erläutert Erik Simon, Blue Bytes Development Manager. „So ist die Ausführgeschwindigkeit auf einem P233 und einem P400 fast gleich, einzig die Detailgenauigkeit unterscheidet sich. Auf diese Weise kann auf beiden Rechnerkonfigurationen der annähernd gleiche Spielspaß geboten werden." Warum die Wahl auf Blue Byte fiel, begründet KAiNAis Geschäftsführer Michael Strelecki: „KAiNAi wurde 1996 gegründet, um endlich Spiele zu entwickeln, die nicht mehr nur Plagiate erfolgreicher Marketing-Titel sind. Wir gehen innovative und andere Wege im Spieledesign. Unsere Hochtechnologie und Firmenstruktur ermöglichen es uns, unseren Ideen freien Lauf zu lassen, und Blue Byte ist offen für außergewöhnliche Ideen und bereit, neue Wege mit uns zu gehen." Nach Blue Byte-Geschäftsführer Thomas Hertzler ermöglicht die Myrun-Engine die Umsetzung origineller Spielideen bei gleichzeitiger Nutzung von Spitzentechnologie: „Unser Studio in Mülheim sowie Murder of Crows in Texas werden basierend auf Myrun eigene Produkte entwickeln." *(ch)* ▮

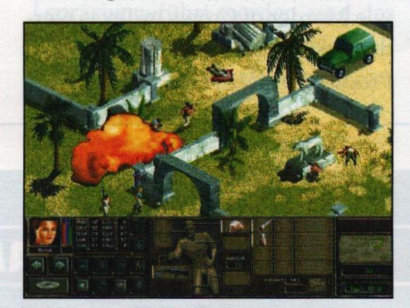
TopWare will noch massiver in den Spielebereich einsteigen

Mit der beginnenden Stagnation im Multimedia- und Utility-Markt will TopWare-Vorstand Siegfried Sorg die Produktpalette verkürzen

Mannheim. TopWare hat den Willen zum Ausbau des Spielebereichs und des Labels Interactive bekräftigt. Hintergrund der strategischen Entscheidung ist unter anderem die



schwächere Entwicklung des Multimedia-, Utility- und Anwendermarktes. „Es wird es immer schwieriger, Anwendungen zu finden, die sich vernünftig vermarkten lassen", sagt Siegfried Sorg. „Zudem hat sich das Kaufverhalten verändert. Allenfalls Telefonbuch-CDs laufen noch in größeren Stückzahlen, aber

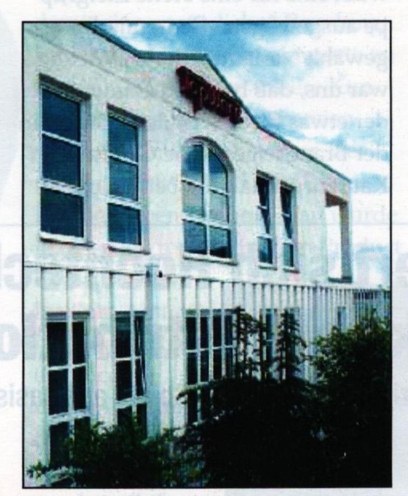


TopWare will Sir-Techs Jagged Alliance 2 noch vor dem US-Release auf den deutschen Markt bringen.

dies liegt nur an der Notwendigkeit für den Kunden, wegen der Produktalterung Updates zu erwerben. Anwendungsorientierte Software wird nun zwar nicht zum Nebengeschäft für uns, aber zum Standardgeschäft." Die Lösung sieht Sorg einerseits in der Verkürzung der Produktpalette im anwendungsorientierten Bereich. Andererseits soll der Interactive-Bereich ausgebaut werden. „Wir werden sozusagen `mit Gewalt´ in den Spielebereich einsteigen", kündigt Sorg an. „Dabei



werden wir natürlich zunächst nicht immer Treffer landen, aber wir sind lernfähig." Als einer der Glücksgriffe nennt Sorg das Aufbaustrategiespiel `Knights & Merchants´, das sich mit verkauften 60.000 Einheiten derzeit in durchaus interessanten Stückzahlen bewegt. Auf die wachsende Konzentration auf dem Spielemarkt will TopWare währenddessen mit internationalen Kooperationen reagie-



TopWare setzt in Zeiten der Unternehmenskonzentration auf internationale Partnerschaften. Jüngster Deal ist ein Vertriebs-Abkommen mit Ascii in England.

ren. Neben Distributionverträgen mit Ubi Soft für europäische Territorien und I-Magic für USA (MCV be-



richtete) konnten die Mannheimer auch eine Vereinbarung mit Ascii in Großbritannien abschließen. *(ch)* ▮

Hasbro Interactive zieht nun doch nach Bielefeld

Hamburg/Bielefeld. Nach der Übernahme von MicroProse durch Hasbro wird der Zusammenschluß der deutschen Niederlassungen von Hasbro Interactive und MicroProse zum 1. Oktober dieses Jahres in Bielefeld erfolgen. Der ehemalige Hasbro-Standort Hamburg wird dagegen aufgegeben. Torsten Oppermann – der bereits im Vorfeld angekündigt hat, das Unternehmen auf eigenen Wunsch zu verlassen, um ab 1.1.1999 in die Geschäftsleitung der Computec Media AG in den Bereich New Business Development zu wechseln – wird die Geschäftsführung von Hasbro Interactive Ende Oktober an Dr. Dietrich Meutsch übergeben. Das integrierte deutschsprachige Geschäft wird zukünftig von Dr. Dietrich Meutsch als Geschäftsführer, Heike Diederichs als Prokuristin und Reiner Machauer als Leisuresoft-Geschäftsführer geleitet werden. „Bis Dezember liegt unsere Priorität in der Wahrung des erfolgreichen Status quo der bisherigen Geschäfte von Hasbro Interactive und MicroProse", meint Meutsch. „Ab Januar wird das erheblich vergrößerte Team unser breit gefächertes Produkt-Portfolio erfolgreich vermarkten." Torsten Oppermann freut sich über das hervorragendes Distributionsnetz, das Hasbro Interactive



fast über Nacht zu einem weltweit operierenden Top-5-Publisher mache. „Des weiteren bin ich persönlich froh, da bereits jetzt meine Nachfolge durch Dr. Dietrich Meutsch gesichert ist, so kann ich meine neue, spannende Aufgabe Anfang 1999 wahrnehmen, ohne ein allzu schlechtes Gewissen zu haben." *(ch)* ▮



Nach Konamis Abkommen mit Atlus sollen weitere Deals mit Japan-Publishern folgen

Frankfurt. Konami weitet das Angebotssortiment aus. Im Rahmen eines exklusiven Distributionsabkommens mit dem japanischen Entwickler Atlus hat sich Konami zunächst drei PlayStation-Titel für Europa gesichert. `Trap Gunner´ ist eine Mischung aus Fighting-, Strategie- und Shoot 'em Up-Elementen. Ein Zweispielermodus und 36 unterschiedliche Kampfschauplätze werden geboten. Noch Ende des Jahres soll das Spiel erscheinen. Die beiden anderen Titel sollen im Frühjahr 1999 fertig sein. Eines davon wird der Titel `Dark Messiah´ sein, ein gruseliges Action-Adventure. Die unbewaffnete Hauptfigur des Spiels muß sich mit der Hilfe diverser Killer gegen zahlreiche Monster zur Wehr setzen. Mit `Rebus´ wird man schließlich auch



Konami-Geschäftsführer Kunio Neo will weitere japanische Spielehersteller als Partner für Europa gewinnen.

ein Rollenspiel anbieten. Atlus hat mit `Bomberman World´ bereits ein bekanntes Spiel für Sonys 32 -Bit-Konsole veröffentlicht. Auch `Snowboard Kids´ für das Nintendo 64 stammt von der japanischen Spieleschmiede. „Wir sind hoch erfreut, daß wir diese drei Produkte unterzeichnen konnten, noch dazu von einem solch Prestige-trächtigen und hoch geschätzten Unternehmen wie Atlus. Die Produkte werden unser bereits eindrucksvolles europäisches Produktsortiment ergänzen", sagt Kunio Neo, Geschäftsführer des europäischen Consumer-Headquarters von Konami. Den Vertriebsdeal wertet Kunio Neo auch als möglichen Initiator für andere japanische Publisher, in Europa ebenfalls mit Konami zusammenzuarbeiten: „Ich bin sicher, daß wir durch dieses Vertriebsabkommen weitere Publishing-Deals mit großen japanischen Entwicklern und Publishern abschließen werden." *(jf)* ▮

Fotos: C. Holowaty, TopWare

Unerwartet hohe Umsätze bei Eidos im zweiten Quartal

London. Eidos hat das 2. Quartal 1998 am 30. Juni mit einem Rekordergebnis abgeschlossen. Das Unternehmen setzte in den drei Monaten 25,8 Mio. £ um. Im entsprechenden Zeitraum 1997 waren es lediglich 9,4 Mio. £. Dennoch wurden in diesem Quartal mit einem Verlust von 3,9 Mio. £ rote Zahlen geschrieben. Im gleichen Quartal 1997 waren es aber noch 6,8 Mio. £. „Das Unternehmen hat in der für die meisten Firmen der Branche traditionell ruhigsten Jahreszeit Erstaunliches geleistet", lobt Eidos-Chef Charles Cornwall. „Die Aussichten für das laufende Quartal sind gut. Wir werden weiter starke Umsätze mit Spielen machen, die wir bereits im ersten Quartal veröffentlicht haben, vor allem mit `Commandos: Hinter Feindlichen Linien´. Wir glauben, daß dieser Titel noch für einige Zeit unter den Top-Spielen in Europa weilen wird. In den USA wurde er gerade erst veröffentlicht." *(jf)* ▮

Starker Umsatzzuwachs, aber weiterhin Verlust bei Interactive Magic

Research Triangle Park. Im zweiten Quartal, das am 30. Juni endete, erzielte Interactive Magic mit 3,8 Millionen US-Dollar ein Umsatzplus von 90 Prozent im Vergleich zur entsprechenden Vorjahresperiode. Das Unternehmen hat die Verlustzone jedoch nicht verlassen. Im zweiten Quartal 1997 verbuchte man einen Netto-Verlust von 2,2 Millionen US-Dollar. 1998 fiel der Netto-Verlust für diesen Zeitraum aber mit 1 Million US-Dollar mehr als 50 Prozent niedriger aus. Innerhalb der ersten sechs Monate im Jahr 1998 erreichte Interactive Magic Nettoumsätze von 8,7 Millionen US-Dollar. Im vergangenen Jahr waren es im gleichen Zeitraum noch 6 Millionen US-Dollar. Der Verlust innerhalb des ersten Halbjahres 1998 lag bei 1,7 Millionen US-Dollar, während im Vergleichszeitraum 1997 noch 3 Millionen US-Dollar an Verlust zu Buche standen. Interactive Magic hatte am 22. Juli den Gang an die Börse abgeschlossen und 2,6 Millionen Aktien emittiert. *(jf)* ▮

Computecs Börsengang soll die weitere Expansion sicherstellen

Das Nürnberger Medienunternehmen Computec Media AG plant die Erstnotierung am Neuen Markt im Herbst 1998

Nürnberg. Die Computec Verlag GmbH & Co. KG, Nürnberg, plant unter Führung der Deutschen Bank im Herbst den Börsengang in den Neuen Markt. Das Unternehmen ist Marktführer bei PC- und Videospiele-Magazinen und führend in den Bereichen Online-Gaming und Spielezusatz-Software. In Vorbereitung des Börsengangs wurde das Unternehmen nun in die Computec Media Aktiengesellschaft umgewandelt. Die aus dem Börsengang zufließenden Mittel aus einer geplanten Kapitalerhöhung dienen insbesondere der Finanzierung des Ausbaus der Marktführerschaft in Deutschland sowie der bereits eingeleiteten Internationalisierung. Die derzeitigen Aktionäre, der Firmengründer und Vorstand Christian Geltenpoth und die Gong Verlag GmbH, Nürnberg, eine Tochter der Sebaldus Druck & Verlag GmbH, Nürnberg, wollen auch nach dem Börsengang die Mehrheit an der Computec Media AG halten. Finanzvorstand wird Roland Arzberger, langjähriger Computec-Mitarbeiter und bislang Leiter des Bereichs Controlling. Das Börsensegment des Neuen Marktes existiert seit eineinhalb Jahren. Gegenwärtig sind dort 47 Unternehmen notiert. Für dieses Segment werden nur junge, dynamische und wachstumsstarke Unternehmen mit innovativem Charakter zugelassen. Der Kurswert aller am Neuen Markt notierten Werte stieg seit der Gründung um 362 Prozent. Laut Christian Geltenpoth bildet die Innovationskraft des Unternehmens die Basis des Erfolges: „Durch die redaktionelle und physische Verknüpfung von traditionellen Print-Magazinen mit digitalen Multimedia-CD-ROMs haben wir eine vollkommen neue Mediengattung geschaffen. Heute hat der Print-Only-Bereich nur noch einen Anteil von ca. 10% an der Gesamtauflage." 1997 hat das Unternehmen in den Bereichen Business Units Print, Online und CD-Publishing einen Umsatz von rund 50 Millionen DM erzielt. Dies entspricht einer Steigerung von 34,9% im Vergleich zum Vorjahr. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit lag 1997 bei 4,9 Millionen DM. *(jf)* ▮

Wochenschlußkurse der Interactive-Branche

Ausgesuchte Werte der Computer- und Videospielebranche vom 11. September 1998

Firma	Börsenplatz	Kürzel/WKN	Währung	52 Wochen-Hoch	52 Wochen-Tief	Schlußkurs 4.9.1998	Schlußkurs 13.9.1998	Veränd. in %
3Dfx Interactive	NASDAQ	TDFX	USD	35,25	9,13	9.94	10.81	8.75
3DO Company	NASDAQ	THDO	USD	4,13	1,94	3.44	3.31	-3.78
7th Level	NASDAQ	SEVL	USD	12,63	1,25	1.97	1.87	-5.08
Acclaim Entertainment	NASDAQ	AKLM	USD	8,19	2,94	5.75	6.37	10.78
Activision	NASDAQ	ATVI	USD	18,63	9,38	11.00	11.00	0.00
Adrenalin Interactive	NASDAQ	ADRN	USD	3,69	0,28	0.91	0.78	-14.29
Advanced Micro Devices	NYSE	AMD	USD	40,0	12,75	14.25	17.25	21.05
Brøderbund Software	NASDAQ	BROD	USD	37,75	13,50	13.94	13.94	0.00
Creative Technologies	NASDAQ	CREAF	USD	29,38	8,88	9.37	9.75	4.06
Diamond Multimedia	NASDAQ	DIMD	USD	16,50	3,44	3.87	4.12	6.46
Eidos Interactive	NASDAQ	EIDSY	USD	21,75	7,5	12.50	13.12	4.96
Electronic Arts	NASDAQ	ERTS-	USD	57,13	29,94	40.00	40.50	1.25
GT Interactive	NASDAQ	GTIS	USD	12,88	4,75	5.25	5.06	-3.62
Infogrames	Paris	5257	FRF	400,4	188.00	320.00	353.00	10.31
Intel	NASDAQ	INTC	USD	99,25	65,63	78.25	84.94	8.55
Interactive Magic	NASDAQ	IMGK	USD	14,75	6,5	8.25	7.44	-9.82
Logitech	NASDAQ	LOGIY	USD	18,88	10,75	11.62	11.12	-4.30
Microsoft	NASDAQ	MSFT	USD	119,63	59,0	96.62	104.25	7.90
Midway Games	NASDAQ	MWY	USD	26,81	9,31	11.31	12.31	8.84
S3	NASDAQ	SIII	USD	18,06	2,94	3.06	3.09	0.98
Sega Enterprises (US-List.)	NASDAQ	SEGNY	USD	8.63	3.63	4.38	4.38	0.00
Sony Corporation (US-List.)	NYSE	SNE	USD	98,44	70,44	73.06	75.63	3.52
Take Two Interactive	NASDAQ	TTWO	USD	8,75	4,50	5.38	5.50	2.2
The Learning Company	NYSE	TLC	USD	32,81	13,00	16.81	19.31	14.87
THQ	NASDAQ	THQI	USD	24,00	6,88	13.56	15.00	10.62
Thrustmaster	NASDAQ	TMSR	USD	19,50	3,50	4.06	3.62	-10.84
Ubi Soft	Paris	5447	FRF	1006.00	536.00	829.00	755.00	-8.93

Game It! führt Franchisesystem für Einzelhändler ein

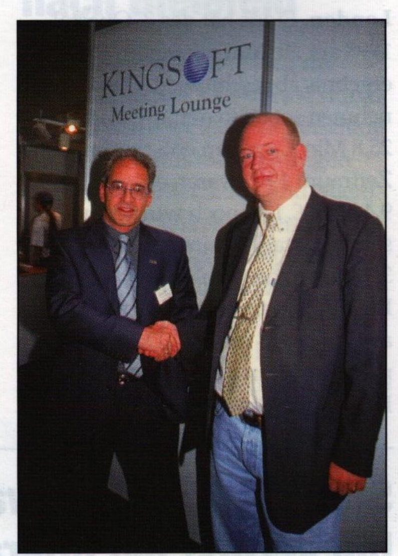
Überlebensfähigkeit unter Beibehaltung der Unabhängigkeit soll Ziel von Game Its Marketing- und Einkaufsverband sein

Fotos: C. Holowaty (2), J. Fröhlich, Ubi Soft, Eidos (2), NBG, Aspect, Meta Creations

Betzigau. Der unabhängige Groß- und Einzelhandel Game It! Entertainment Software will gemeinsam mit selbständigen, unabhängigen Einzelhändlern sowie Existenzneugründern die Position des deutschen Einzelhandels stärken. Unter dem Motto `Das Partnerkonzept für den gemeinsamen Erfolg´ bietet das Unternehmen ein Franchise-Modell mit dem Ziel an, die Kräfte der Independants zu bündeln, ohne die eigentliche Selbständigkeit der Partner aufzugeben. „Wir streben ausdrücklich kein verkapptes Filialsystem an", erklärt Game It!-Inhaber Nicolaus Fäustle. „Unser Ziel ist es, eine Bündelung der Independents zu erreichen, um die Überlebensfähigkeit ohne Aufgabe der Eigenständigkeit des Einzelnen sicherzustellen. Dies kann aber nur dann funktionieren, wenn für die Software-Industrie die Zusammenarbeit mit uns einen klaren Nutzen bietet. Dies ist zum Beispiel in einem genossenschaftlichen System nicht zu erreichen." Dabei soll das Game It!-Franchisesystem sich von gängigen Konzepten unterscheiden, indem die Individualität und kaufmännische Selbständigkeit nicht durch strenge Vorgaben beschränkt werden soll. Im Idealfall soll laut Fäustle jeder Partner die Funktion ausüben, die ihm aufgrund seiner Marktposition, der persönlichen Qualifikation und der finanziellen Mittel entspricht. Game It! will hingegen die Aufgabe übernehmen, die Partner durch Übernahme der zentralen Einkaufs- und Marketingfunktionen zu unterstützen. Die Partner haben im Gegenzug eine einmalige Franchisegebühr, einen prozentualen Umsatzanteil sowie einen Beitrag zur Finanzierung der überregionalen Werbung zu leisten. *(fo)* ▮

Modern Games schließt exklusives Vertriebsabkommen mit Kingsoft

Alsdorf-Hoengen/Aachen. Modern Games wird in Deutschland zukünftig alle PC-Spiele über Kingsoft vertreiben. Zunächst umschließt die Distributionsvereinbarung acht Produkte. Modern Games erhofft sich damit den optimalen Einstieg in den Einzelhandelskanal, den das Unternehmen nicht beliefert hat. „Kingsoft ist über den Einzelhandel groß geworden, dieser Handelskanal hat uns gefehlt. Darüber hinaus erreichen wir durch Kingsoft weitere Kunden, bei denen Kingsoft gelistet ist und die wir bislang nicht erreicht haben", erläutert Uwe Brand, Geschäftsführer Modern Games, die Entscheidung. Die Key Accounts, mit Ausnahme der Handelsketten, wird Modern Games weiter selbst betreuen. *(jf)* ▮



Uwe Brand, Geschäftsführer Modern Games (rechts), und Thomas Klumpp, Vertriebsleiter Kingsoft, schlossen das exklusive Distributionsabkommen auf der CeBIT HOME 1998.

Climax Graphics enthüllt das bisher eindrucksvollste Dreamcast-Spiel

Tokio. Climax Graphics hat erste Screenshots seines ersten Dreamcast-Spiels veröffentlicht. Bei dem grafisch beeindruckenden Titel handelt es sich um ein Action-Adventure im Stile von `Resident Evil´. Im Gegensatz zu Capcoms Gruselschocker verfügt das Spiel jedoch über eine 3D-Echtzeitgrafik mit riesiger Farbpalette, atemberaubenden 3D-Effekten und hohem Detailreichtum. Das Spiel ist für einen Spieler ausgelegt und wird `Blue Stinger´ heißen. Ende des Jahres wird der Titel über Sega in Japan erscheinen. *(jf)* ▮



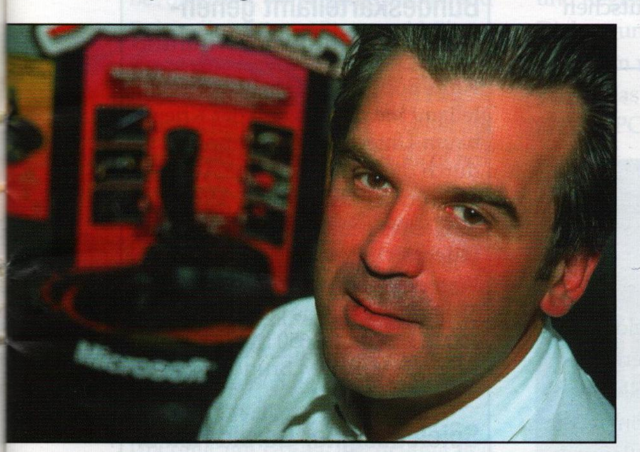
Trubel um Ubi Soft beim 5. Berliner Kinderfestival: Rund 380.000 Kids strömten zu der Veranstaltung, auf der Ubi Soft erstmals sein Edutainment-Programm auf dem Stand von BB Jugend und Computer, einer gemeinnützigen Initiative im Konzern der Bankgesellschaft Berlin, präsentierte. Gezeigt wurden die Edutainment-Reihen `Lernen mit TIM 7´ und `Rayman´ sowie diverse PC-Spiele. „Es war eine gute Gelegenheit, um zu testen, wie unsere neuen Edutainment-Programme bei den Kindern ankommen", erläutert Ubis PR-Manager Dagmar Ascher. „In Gesprächen mit Eltern bestätigte sich, daß noch großer Informationsbedarf bezüglich Lernsoftware besteht und daß sich auch speziell Software für Kinder im Vorschulalter großer Beliebtheit erfreut."

THQ beauftragt Tetrisphere-Macher H20

Calabasa. THQ hat eine Vereinbarung mit `Tetrisphere´-Entwickler H2O Entertainment zur Entwicklung eines Rollenspieles mit dem Namen `NomenQuest´ abgeschlossen. Für dieses Projekt unterstützt Chris Klug, bekannt für die Entwicklung der klassischen `DragonQuest´-Brettspiele, das Team von H2O. „Wir sind mit dem Erfolg unserer beiden bereits veröffentlichten Rollenspiele Quest 64 und Granstream Saga sehr zufrieden", erklärt THQs Senior Vice President Michael Haller. „Da die technischen Unterschiede bei aktuellen Entwicklungen immer geringer werden, liegt der Schwerpunkt bei Entwicklungen eindeutig auf Spielen mit starken Charakteren und packenden Storylines. Wir hoffen, daß wir den Rollenspielfreunden durch unsere Zusammenarbeit mit H2O diese Art von Spielen bieten können." `NomenQuest´ wird voraussichtlich Ende 1999 erscheinen. *(fo)* ▮

Microsoft-Shop soll Umsätze steigern

Microsoft will mit POS-Unterstützung und gezielter Sortimentsanpassung das Kaufverhalten der Endkunden beeinflussen



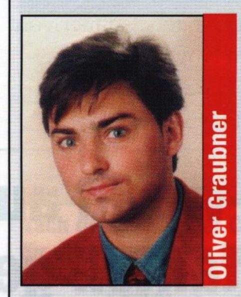
Thomas Caric, Microsoft: Mit dem MS-Shop-Konzept Sortimentszusammenhänge schaffen, die der Kunde versteht.

Unterschleißheim. Softwaregigant Microsoft bietet Outlets mit hoher Kundenfrequenz unter dem Namen `MS Shop´ ein speziell auf das Ladenlokal zugeschnittenes Warensystem an. Es handelt sich um ein auf das jeweilige Platzangebot abgestimmtes Regalsystem, das von Microsoft bedarfsgerecht mit dem kompletten Sortiment des Hauses bestückt wird. „Natürlich muß der Aufwand in einem wirtschaftlich sinnvollen Verhältnis der dadurch zu erwartenden Umsatzsteigerung stehen", erklärt Microsofts Channel Marketing Manager Thomas Caric. „Die Frequenz im Laden muß stimmen. Wir haben die Erfahrung gemacht, daß etwa 60% bis 70% der Kunden, die den Laden betreten, auch etwas kaufen. Umso wichtiger ist es, den Kunden gezielt durch das Sortiment zu führen und Sortimentszusammenhänge zu schaffen, die der Kunde auch versteht." Dabei konnte laut Caric in den mit MS Shop bestückten Outlets ein bis zu 2,5-facher Umsatzzuwachs festgestellt werden. „Es gibt ganz einfache Kriterien, die man beispielsweise aus dem Lebensmittelhandel kennt, wo welche Produkte zu stehen haben", so Caric. „Man kann den Kunden sehr leicht an ein bestimmtes Einkaufsverhalten gewöhnen, wenn man diese Kriterien bei der Regalbestückung und der Sortimentsauswahl berücksichtigt." Doch Microsoft stellt nicht einfach ein Regal in den Laden und wartet auf Abverkäufe. So werden regelmäßig – bezogen auf die Abverkäufe der einzelnen Sortimentskanäle – neue Bestückungsvorschläge gemacht und zu Hochfrequenzzeiten wie dem Vorweihnachtsgeschäft durch ein abgestimmtes Shop-Marketing unterstützt. „Ab dem 1. Oktober wird der Shop im 14-tägigen Rhythmus belebt", so Caric. „Der Kunde soll bei Wiederholungsbesuchen merken, daß sich regelmäßig etwas verändert und daß sich ein häufiges Überprüfen des Angebotes lohnt." Jeder Handelspartner soll in dieser Aktionszeit sein individuelles Programm erhalten. So werden beispielsweise ab dem 1. Advent allen Shop-Partnern zusätzliche Verkäufer zugeteilt, die sich speziell um das Microsoft-Sortiment kümmern. Zahlreiche Aktionen wie Promotions und Präsentationen sollen das Programm ergänzen und als Publikumsmagnet wirken. *(fo)* ▮

Personalien



Georg Herrnleben (32) verläßt den Multimedia-Publisher und Manufacturing-Dienstleister Buhl Data zum 1. Oktober. Herrnleben war bei dem Neunkirchener Unternehmen als Manager New Business Development angestellt gewesen. Zuvor arbeitete er als Marketing Director beim inzwischen nicht mehr in Deutschland vertretenen Multimedia- und Spielepublisher 7th Level. Sein Ziel ist bislang nicht bekannt.



Oliver Graubner (28) verstärkt seit dem 1. September das Außendiensteam des Distributors NBG in Burglengenfeld als Gebietsverkaufsleiter. Der Betriebswirt war vor seinem Eintritt in das Unternehmen bereits bei MicroProse im Außendienst tätig. Im Rahmen seiner Tätigkeit bei NBG zeichnet Graubner für den Bereich Deutschland Süd verantwortlich.



Claudia Tekampe (24) hat nach 1 1/2-jähriger Unternehmenszugehörigkeit Ubi Soft wieder verlassen. Tekampe war bei dem französischen Publisher als Event Marketing Managerin beschäftigt gewesen. Seit Anfang September ist sie bei dem Ratinger Telekommunikationsunternehmen Aspect Telecommunications GmbH als Event Marketing Specialist beschäftigt. Aspect Telecommunications Corporation mit Sitz im kalifornischen San José ist weltweit der führende Anbieter von integrierten Call Center-Komplettlösungen für den Einsatz in allen kritischen Bereichen der Unternehmenskommunikation.

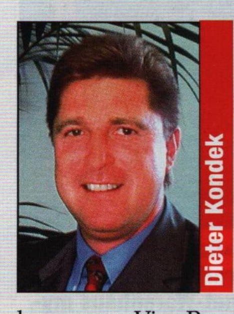


Lars Wittkuhn (32) ist neuer Localisation Manager bei Eidos Interactive Deutschland. Der gelernte Kaufmann, freie Journalist und examinierte Geisteswissenschaftler arbeitete seit einem Jahr als Marketing Assistent im Unternehmen und betreut nun die englischsprachigen Spieletitel.



Frank Laudahn (29) verstärkt seit dem 01.09.1998 als Vertriebsmitarbeiter das Kundenbetreuungsteam von Eidos Interactive. Laudahn war zuvor 1 1/2 Jahre bei dem Software-Publisher FunWare als Sales Manager tätig gewesen.

Simone Dietrich (34) ist seit 01.09.1998 feste Halbtagskraft in der Kundenbetreuung von Eidos Interactive. Sie war 9 Jahre lang – zuerst als Sekretärin, dann im Vertrieb Bereich, Kundenbetreuung – bei der Bacardi GmbH beschäftigt. Ab April 1992 arbeitete sie dann bei Sega in den Bereichen Vertrieb / Kundenbetreuung Groß- und Mailorderbereich.



`Power-Goo´-Publisher Meta Creations hat **Dieter Kondek** mit sofortiger Wirkung zum Vice President of Sales and Marketing Europe, Middle East and Africa ernannt. Vor seinem Start bei MetaCreations war Kondek Sales Director bei Dell Computer Corporation. In seiner 22jährigen Laufbahn war er unter anderem bei IBM Deutschland, Linotype-Hell und Computer 2000 in unterschiedlichen Positionen tätig gewesen. Kondek wird seine Geschäfte von Deutschland aus steuern.

Sony zieht positive Bilanz

Im Umfeld der CeBIT HOME konnten 742.000 PlayStations an den Handel abgesetzt werden

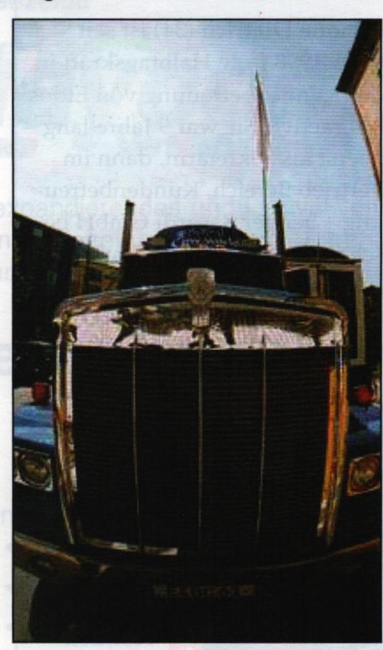
Hannover/Frankfurt. Sony Computer Entertainment Germany hat eine hochgradig positive Bilanz der CeBIT HOME ´98 gezogen und sieht sich selbst in einer guten Ausgangsposition, bis Ostern 1999 drei Millionen PlayStations in Deutschland durchverkaufen zu können. „Die CeBIT HOME war die bisher stärkste Messe für PlayStation in Deutschland", resümiert SCEG-Geschäftsführer Manfred Gerdes. „Wir hatten unsere Prioritäten auf Hardware- und Software-Neuheiten sowie Peripherie-Produkte gelegt, um einmal auf den geschäftlichen Sofortefekt einzugehen. Wichtig war uns aber auch die Endverbraucheransprache, die uns sicherlich über unsere zum Teil lautstarken Aktivitäten gelungen ist. Der Handel hat miterleben können, mit welcher Begeisterung das Publikum die PlayStation angenommen hat." Ziel der Preissenkung für PlayStation und Peripherie-Produkte sei es, dem Markt neue Impulse zu geben und einen breiteren Konsumentenkreis anzusprechen, wodurch man auch wieder ein Wachstum des gesamten Marktes bewirken werde. Man habe, so Gerdes weiter, auf der CeBIT HOME 550.000 PlayStations an den Handel verkauft und konnte das Auftragsvolumen in der Folgewoche durch zusätzliche Aufträge auf 742.000 Hardware-Units aufstocken. „Wenn nichts dazwischenkommt, können wir davon ausgehen, daß wir im Ostergeschäft 1999 die dritte Million PlayStations erreichen werden", freut sich Gerdes. Sony hatte innerhalb einer Angebotsdauer von 26 Monaten im November 1997 eine installierte Hardwarebasis von einer Million PlayStations in Deutschland erreicht. Im November 1998 standen bereits zwei Millionen PlayStations in deutschen Haushalten. *(ch)* ▮



Manfred Gerdes, SCEG: Drei Millionen PlayStations bis Ostern wahrscheinlich.

Karstadt will mit my-world auch unter Offline-Kunden Marktanteil gewinnen

Neue Service-Terminals und erweitertes Produktangebot sind unter anderem mit Logitech- und Microsoft-Markenshops geplant



Mit einer Truck-Roadshow (Foto) und Service-Terminals will Karstadt das Internet-Warenhaus my-world auch unter Offline-Kunden etablieren.

Essen. Mit einem neuen Maßnahmenpaket will Karstadt das Online-Warenhaus my-world weiter etablieren. Lieferanten von Markenartikeln bietet my-world nun in sogenannten Markenshops besondere Präsentationsflächen. Hewlett-Packard, Logitech und Microsoft sollen diese Möglichkeit in Kürze nutzen, um z. B. Produkte wie den Microsoft SideWinder Freestyle Pro oder Spiele wie `Urban Assault´ noch besser herauszustellen. Zusätzlich will Karstadt myworld mit weiteren Einstiegsplattformen über die Internet-User hinaus einem größeren Nutzerkreis zugänglich machen. Dazu zählt der Aufbau von my-world-Terminals als Service-Points an externen Standorten wie Tankstellen, Großunternehmen, Bahnhöfen oder Hotels. Erste Tests werden noch in diesem Jahr starten. Schon heute stehen my-world-Kiosksysteme in vier Filialen in Bottrop, Hilden, Datteln und Düsseldorf. 15 weitere Häuser sind mit Verkäufer-PC an das my-world-Bestellsystem angebunden. Zusätzlich können die Warenhaus-Kunden in mittlerweile 39 Karstadt-Cyberb@rs, den Internet-Cafés in den Filialen, unter www.myworld.de einkaufen und im Netz surfen. In einer kürzlich durchgeführten Kundenbefragung gaben immerhin 46 Prozent der Cyberb@r-Besucher an, die Filiale nur aus diesem Grund aufgesucht zu haben. Der Erfolg der Kundenbindung und Kundenneugewinnung durch Internet- und Online-Angebote soll auch außerhalb des Filialnetzes genutzt werden. Eine gerade abgeschlossene Marktstudie sieht für my-world-Shops – so der Arbeitstitel für kleine Verkaufsflächen mit ausschließlich my-world- und Internet-Terminals – in Vorortstandorten oder im Umland gute Durchsetzungschancen. *(ch)* ▮

Sierra sichert sich Ferrari-Lizenz für Grand Prix Legends

Bellevue. Sierra Sports hat sich für die vielversprechende historische Rennsimulation `Grand Prix Legends´ die Ferrari-Lizenz gesichert. Dies gibt dem Spieler die Möglichkeit, in der Simulation den originalen Ferrari 312 aus dem Jahre 1967 über die Piste zu steuern. Die Lizenz soll laut Sean Gleason, Director of Marketing bei Sierra Sports, den Grad an Realismus im Spiel steigern: „Wir haben erkannt, daß das Grand Prix-Erlebnis ohne die wohl bekannteste und erfolgreichste Marke dieses Sports nicht vollständig gewesen wäre", so Gleason. „Sierra Sports ist immer bemüht, die realistischsten Simulationen auf den Markt zu bringen, daher sind wir froh, Ferrari als Partner in diesem Spiel zu haben. Scuderia Ferrari repräsentiert einfach alles, was `grand´ ist im Grand Prix." Der Titel soll in Kürze in Deutschland erscheinen. *(fo)* ▮

Fotos: C. Holowaty, Karstadt, SCEG, Microsoft

Kurz & Wichtig

Neos Rent-a-Hero gewinnt Animago 3D Award

Wien. Im Vorfeld der Veröffentlichung des innovativen PC-Adventures `Rent-a-Hero´ hat Neo für die neuartige 2.5D-Grafik-Engine den Animago 3D Award in der Kategorie Computerspiele gewonnen. Der Preis gilt als der Oscar der Computer-Animation und die wichtigste Auszeichnung für 3D-Computergrafik und -Animation im deutschsprachigen Raum. *(ch)* ▮

Activision erwirbt Vertriebsrechte für Motocross-Spiel

Dublin/Santa Clara. Activision hat die Rechte an einem noch nicht betitelten Motocross-Rennspiel der Spieleschmiede Funcom erworben. Die Vereinbarung für das noch im Winter geplante Produkt gilt für alle Territorien mit Ausnahme von Asien. *(ch)* ▮

Bundeskartellamt genehmigt Kriegbaum-Übernahme

Köln/Böblingen. Das Bundeskartellamt hat den Erwerb der Kriegbaum-Unternehmensgruppe durch die Metro AG ohne Auflagen rückwirkend zum 1. März diesen Jahres genehmigt. Kriegbaum unterhält unter anderem 27 SB-Warenhäuser, 16 Verbraucher- und 35 Baumärkte. Das Unternehmen setzte 1997 mit 5.650 Mitarbeitern rund 2,9 Mrd. DM brutto um. *(ch)* ▮

Spieledesigner Gerald Köhler „coacht" Anstoss 2 Gold

Gütersloh. Ascarons Sonder-Edition `Anstoss 2 Gold´ soll nicht nur mit den Fußball-Management-Simulationen `Anstoss 2´ und dem Mission-Pack `Anstoss 2-Verlängerung´ ausgeliefert werden, sondern beinhaltet auch noch ein Taktikbuch. Das 100seitige Werk ist von `Anstoss´-Erfinder Gerald Köhler verfaßt und enthüllt Tricks, Taktiken und Hintergründe zum Spiel. *(ch)* ▮

Classic Range von Funsoft wird um Toptitel erweitert

Kaarst. Die Classic-Reihe von Funsoft wird um einige hochwertige Titel erweitert. Zum VK. von DM 39,95 werden ab sofort die Titel `Outlaws´. `Shadows of the Empire´, `F22-Raptor´ und `Jetfighter III´ angeboten. *(ch)* ▮

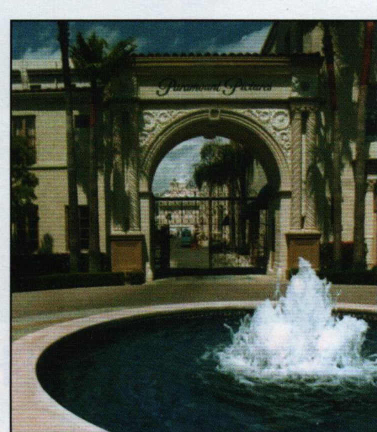
Softgold sichert sich deutsche Stimme von Harrison Ford

Kaarst. Softgold konnte sich für die Lokalisierung des Action-Adventures `Indiana Jones and The Infernal Machine´ von LucasArts die Stimme des Harrison Ford-Synchronsprechers Wolfgang Pampel sichern. *(fo)* ▮

Eidos erwirbt Braveheart-Lizenz von Paramount Pictures

Original-Filmsequenzen sollen nach dem Lizenzerwerb im Echtzeit-Strategiespiel Tartan Army eingebunden werden

London. Eidos Interactive hat von Paramount Pictures die Lizenz des Spielfilms `Braveheart´ erworben. Das PC-Echtzeit-Strategiespiel wird von der schottischen Gremlin-Abspaltung Red Lemon Studios umgesetzt und war bereits auf der E3 unter dem Arbeitstitel `Tartan Army´ vorgestellt worden. Zur Umsetzung betreibt Red Lemon Studios einen erheblichen Aufwand: Mit Hilfe von Satelliten-Geländevermessung und Fraktal-Technologie wurde jeder Quadratkilometer Schottlands und Nordenglands digital nachempfunden. Im Spiel kommen alle Clan-Nationen der damaligen Zeit vor. Der Spieler kann sich aus sechzehn Clans einen aussuchen, den er zum Sieg führen möchte. Jeder dieser Clans hat seine eigene Bevölkerung, sein eigenes Gebiet und Rohstoffe, eigenes Klima und Militär sowie eine eigene Wirtschaft und Infrastruktur, die der damaligen Zeit entsprechen. `Braveheart´ arbeitet mit einer 3D-Grafik-Engine, die nicht nur Tag/Nacht-Zyklen emuliert, sondern auch jahreszeitliche Veränderungen, Flora und Fauna, geographische Besonderheiten und die Zerstörungen auf den Schlachtfeldern berücksichtigt. Kampfsituationen in `Braveheart´ umfassen Belagerungen von Burgen, Kavalleriegefechte oder Überfälle auf Dörfer. Die detaillierten 3D-Modelle der digitalen Kämpfer sind bis ins Detail realitätsnah, so daß in den Gefechten auch entsprechende Kampfverletzungen erlitten werden können. Als Clanchef entscheidet der Spieler über Formation und Taktik, die seinen Truppen den Sieg bringen soll. „Die Braveheart-Lizenz paßt perfekt zu diesem detaillierten, handlungsreichen Strategie-Kampfspiel," meint Mike McGarvey, Vorstand von Eidos Interactive. „Die Spielqualität in Verbindung mit dem leidenschaftlichen Kult, den der Film ausgelöst hat, und der bekannten Braveheart-Bilderwelt des Mel Gibson sollten das Spiel schnell zu einem Kultklassiker werden lassen." Vor dem Hintergrund des Lizenzerwerbs wird der Spielverlauf nun an den Film angelehnt. Die Filmcharaktere sind im Spiel originalgetreu nachempfunden. Der Spieler trifft auf William Wallace, Robert the Bruce, Muron, König Edward, Stephen, Hamish und viele andere. Geplant ist zudem die künstlerische Einbindung von Schauspieler und Regisseur Mel Gibson. Bilder, Dialoge und Videosequenzen aus dem Film werden in das Spiel integriert. Das Spiel soll im Sommer 1999 für den PC erscheinen. *(ch)* ▮



In den Paramount-Studios entstand mit dem 70 Mio. US-Dollar teuren Braveheart einer der größten Kult-Filme der letzten Jahre.

Ubi Soft will mit neuer Budget-Reihe bis Weihnachten 250.000 Stück verkaufen

Düsseldorf. Im September und Oktober startet Ubi Soft mit der Markteinführung einer BudgetRange unter dem Titel `Ubi Soft Classique´. Das Unternehmen plant bis Weihnachten eine Absatzmenge um 250.000 Stück. Die Produktreihe mit Verkaufspreisen zwischen DM 19,95 und DM 49,95 beinhaltet acht Spiele sowie ein Edutainment-Bundling. Dazu zählen u. a. die Titel `Subculture´, `Street Racer´, `Uprising´, `Rayman's World´, `Redline Racer´, `POD´ und `Heroes of Might and Magic´. Als Bundle erscheinen die Kindertitel `Payuta und der Eisgott´ und `Kiyeko und die Diebe der Nacht´. „Das Ziel von Ubi Soft ist es, mit der Classique-Range neues Zielgruppen-Potential zu aktivieren, neue Märkte zu erschließen und den Lebenszyklus der Produkte zu verlängern", begründet Ubi Soft-Geschäftsführer Jean-Michel Detoc die Einführung der Reihe. „Wir haben bei der Auswahl der Titel für unsere Classique-Range hohe Qualitätsmaßstäbe angelegt. Alle Spiele erzielten in der Fachpresse Wertungen um 80%. Diese Produktqualität, das einheitliche, aufmerksamkeitsstarke Verpackungsdesign sowie eine wirkungsvolle Marketing-Kampagne werden dafür sorgen, daß bei unseren Handelspartnern im Weihnachtsgeschäft die Kassen klingeln." Die `Ubi Soft Classique´-Range wird in Kürze erweitert. *(ch)* ▮

Actionlastige POS-Promotions von Microsoft angekündigt

Nach der großen Resonanz auf die `Wer bremst verliert´-Promotion setzt Microsoft weiter auf aufwendige POS-Aktionen



Nach dem Erfolg der Cart Precision Racing-Promotion setzt Microsoft auch für die kommenden Produkte auf aufwendige POS-Aktionen.

Unterschleißheim. Microsoft will nach dem großen Erfolg der noch laufenden Promotion zu `Cart Precision Racing´ auch für die aktuellen Titel `Motocross Madness´, `Urban Assault´ und den `MS Combat Flight Simulator´ aufwendige Aktionen direkt am POS fahren. Wie bei der `Cart Precision Racing´-Aktion, bei der der Kunde in nachgebauten Formel 1-Wagen Platz nehmen durfte, wird es auch bei der `Racing across America´-Aktion zu `Motocross Madness´ die Möglichkeit zu heißen Duellen am POS geben. Bei der über die Hamburger Event-Agentur Double Promotion organisierten Aktion werden zwei echte Suzuki-Maschinen installiert und mit dem Game gekoppelt. Über Leinwand ist das Geschehen nicht nur für die Spieler zu verfolgen, sondern auch für die Laufkundschaft. Sämtliche Promotions werden allen Häusern angeboten, die über den nötigen Platz von rund 20 qm verfügen. Bei den Aktionen kommt jedoch nicht nur die Software des Publishers zum Einsatz, sondern auch die Neuheiten aus dem hochkarätigen Zubehörprogramm. So wurde bei `Cart Precision Racing´ das Force Feedback-Lenkrad vorgestellt, bei `Motocross Madness´ kommt bereits das neue `SideWinder Freestyle Pro´-Pad zum Einsatz. „Mit den Promotions sollen unsere Games emotionaler vermarktet werden als über die einfache Installation von Displays", erklärt Microsofts Channel Marketing Manager Yvonne Biel. „Die Aktionen sind nicht nur ein Publikumsmagnet, sondern wecken über die Emotion am POS auch den Kaufwunsch. Die Promotions sind auch hervorragend für Neueröffnungen und Jubiläumsfeiern im Handel geeignet." *(fo)* ▮

Lego Media beauftragt Icon Medialab Deutschland mit Internet-Auftritts

Hamburg. Lego Media hat die erst am 1. September neugegründete deutsche Tochtergesellschaft von Icon Medialab International AB, Stockholm, mit der Gestaltung des Internet-Auftrittes beauftragt. „Wir haben uns aufgrund der vorhandenen Kompetenzen in den Bereichen Branding, Community Building und E-Commerce für Icon Medialab Deutschland entschieden", erläutert James Lyons, Online Manager LEGO Media. Zu den Kunden von Icon Medialab gehören Unternehmen wie Volkswagen, IDG, Compaq und BP. *(ch)* ▮

Icepick Games vereinigt renommierte Spiele-Veteranen für neuen Multiplayer-Titel

Mesa. Die neue US-Spieleschmiede Icepick Games will mit Spitzenkräften aus der Programmiererszene technologisch und inhaltlich wegweisende Spiele produzieren. „Wir arbeiten an ganz heißen Titeln und haben für ein Maximum an Impact einige der vielversprechendsten Talente unserer Industrie engagiert", meint Warren Weems, Executive Producer bei Icepick Games. Weems ist überzeugt, daß Icepick Games mit den großen Top-Entwicklern mithalten kann: „Wir sind bereit, uns mit den Allerbesten zu messen". Derzeit entwickelt das Team an mehreren Spielen gleichzeitig. Der erste Titel wird \`BankHeist´ sein, ein Multiplayer-Plattformspiel für PC. Zum Team gehören annähernd zwei Dutzend Grafiker, ein Dutzend 3D-Programmierer und mehr als ein Dutzend Level Designer. Dazu hat man mit Christian Salyer eine renommierte Größe für den Bereich Sound gewonnen. Er war bereits für den derben Action-Titel \`Postal´ als Sound-Designer tätig. Als 3D-Engine für das erste Spiel dient die in Insider-Kreisen bekannte LithTech-Technologie von Monolith Productions. Die Titel \`Shogo: Mobile Armor Division´ und \`Blood 2: The Chosen´ arbeiten mit dieser Engine. Das Team hat bislang noch keine Vertriebsverträge abgeschlossen. Weitere Informationen für Publisher unter http://www.icepickgames.com. *(jf)* ▮



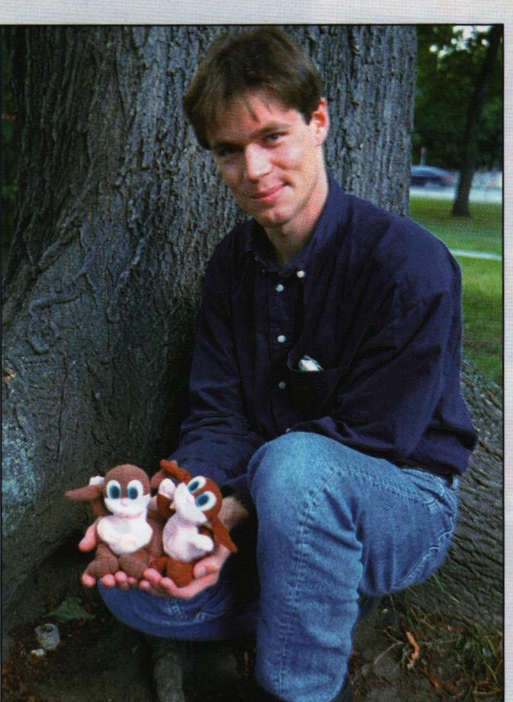
Das Firmenlogo von Icepick Games symbolisiert heftig stechende Kopfschmerzen. Die möchte man wohl der Konkurrenz bereiten.

Hinter den Kulissen: CyberLife Technology

CyberLifes Künstliche Intelligenz läßt virtuelle Haustiere bereits Kampfjets steuern

Mit \`Creatures 2´ macht man derzeit Schlagzeilen – Creative Director Toby Simpson spricht über die Zukunftspläne von CyberLife Technology

Fragt man Toby Simpson, Creative Director bei CyberLife, welche Art von Software sein Entwicklungsstudio eigentlich produziert, so darf man nicht „Spiele" als Antwort erwarten. „Wir schaffen virtuelle Realitäten", sagt Simpson. CyberLife Technology Inc. hat eine Technologie entwickelt, die es dem Rechner erlaubt, virtuelle Lebensformen zu kreieren, die sich selbst nachbilden und Intelligenz entwickeln. CyberLife ist ein unabhängiges Studio, das 1997 aus Millenium Interactive hervorgegangen ist und 40 Mitarbeiter beschäftigt. Mittelfristig will man das Team verdoppeln, um führend im Bereich Artificial Life Technology zu werden. Die Firma will das Verhalten der realen Welt modellieren, um Computer mehr und mehr zu lebenden, denkenden künstlichen Organismen zu machen. Immer noch, so Simpson, sei Software-Komplexität das Problem bei der Simulation natürlicher Prozesse. Die meisten Software-Entwickler wählen deshalb den sog. Top-Down-Ansatz. Das heißt, man beobachtet Verhaltensweisen und simuliert sie, indem man das nachbildet, was für den Anwender sichtbar ist. Bei Cyberlife untersucht man dagegen die Prozesse, die bestimmte Verhaltensweisen auslösen, und setzt diese in Gang. Das erschaffene Modell verhält sich dann autonom. Aktuelles Beispiel der Arbeit ist \`Creatures 2´. Hier wurde die komplexe und autonome virtuelle Welt der \`Norns´ erschaffen, deren Entwicklung von vielen Zufällen abhängt, aber bestimmten biologischen Systematiken unterliegt. Den Norns wurde ein ausgefeilter Stoffwechsel verliehen, der auf Stärke basiert und etliche Hundert Chemikalien umfaßt. Spektakulär ist die Zusammenarbeit mit DERA, einem Unternehmen, das bei der Entwicklung des Kontroll-Systems für den Eurofighter mitwirkt. Die CyberLife-Norns wurden dazu benutzt, das System zu testen. In einer Simulation ließ man den Eurofighter von den kleinen virtuellen Tierchen fliegen. Nach zahlreichen Pannen und Flugzeugabstürzen lernten die Norns tatsächlich, das Flugzeug zu beherrschen und sicher zu steuern. CyberLife arbeitet derzeit außerdem an Projekten für Bristish Telecom und das US-Verteidigungsministerium. „Irgendwann wollen wir das \`Holodeck´ entwickeln", erklärt Toby Simpson. Das Holodeck der Science-Fiction-Serie \`Star Trek´ kann die Realität holografisch und physisch simulieren. Doch Toby Simpson hat auch Visionen bei Spielen und wünscht sich dort mehr Realismus. „Jeder möchte Lara Croft sein, aber keiner will Toiletten reinigen oder Butterbrote schmieren. Dies ist jedoch genauso wichtig, um beispielsweise eine Festung einzunehmen, wie todesmutige Kämpfer oder große Waffenarsenale." *(jf)* ▮



Toby Simpson, CyberLife: In einem Militär-Projekt ließ man die kleinen Norns sogar einen Eurofighter fliegen.

Foto: J. Fröhlich

Kurz & Wichtig

Lead Designer von Age of Empires bringt eigenes Strategiespiel

Boston. Rick \`Grinch´ Goodman, ehemaliger Lead Designer des Microsoft-Hits \`Age of Empires´, hat ein eigenes Unternehmen gegründet: Stainless Steel Studios. Seit etwa zwei Monaten entwickelt das Unternehmen an einem Echtzeit-Strategiespiel mit dem Titel \`Empire Earth´. Die Grafik-Engine soll besser als alles sein, was derzeit in diesem Genre geboten wird. Das Spiel wird wegen der Spezialeffekte nur mit 3D-Grafikbeschleuniger laufen. Der Titel wird nicht vor dem Jahr 2000 erscheinen. *(fs/jf)* ▮

Bringt Capcom Resident Evil für Dreamcast?

Tokio. Das japanische Spielemagazin Nikkei Sangyo Simbun meldet, daß Capcom an dem ersten Dreamcast-Spiel arbeitet. Es wird spekuliert, daß es sich um einen Nachfolger von \`Resident Evil´ handelt. Das Magazin berichtet, daß Capcom das Spiel im November offiziell ankündigen will. Es soll kompatibel zu dem von Sega bislang noch nicht offiziell angekündigten Vibrations-Controller sein. Als Erscheinungstermin wird 1999 genannt. Distributionsabkommen stehen offenbar noch nicht fest. *(jf)* ▮

Squaresoft entwickelt weiter exklusiv für PlayStation

Tokio. Squaresoft bleibt Sony als Entwickler erstklassiger Konsolenspiele treu. Ein Sprecher des Unternehmens hat beteuert, daß es weder Squaresoft-Spiele für Nintendo 64 noch für Segas Dreamcast geben wird. Alle in Planung befindlichen Spiele seien ausschließlich für Sony PlayStation. *(jf)* ▮

Hudson Softs Tennis-Spiel ist noch ohne Publisher

Tokio. Hudson Softs erstes Nintendo 64-Spiel wird ein Tennisspiel sein und den Namen \`Let's Smash´ tragen. Das Gameplay ist Fun-orientiert. Es bietet zahlreiche unterschiedliche, eher kindlich wirkende Charaktere. Gespielt wird auch auf Hinterhöfen und Hausdächern. Hudson sucht derzeit noch nach Publishern für die USA und Europa. *(jf)* ▮

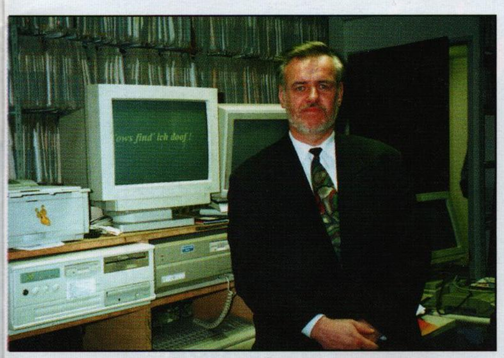
Etikettenschwindel mit Mission-CDs

Mission-CDs, Add-Ons und Zusatzprogramme erreichen im deutschen Markt inzwischen Absatzzahlen, die in einigen Fällen rund 50 Prozent der Verkäufe des Hauptprogrammes ausmachen. Doch nicht alle Programmzusätze sind legal im Sinne des Urheberrechts, vor allem dann nicht, wenn sie ohne Autorisierung von Drittanbietern auf den Markt gebracht werden. Doch die Rechtslage um Zusatz-CD-ROMs erweist sich als komplexer, als selbst Originalsoftwarehersteller ahnen – durchaus werden auch eindeutig scheinende Prozesse verloren. Rechtsanwalt Günter Freiherr von Gravenreuth erläuterte gegenüber MCV die Tücken der Rechtslage und führt durch den Paragraphen-Dschungel.

Mission-CD-ROMs für erfolgreiche Spiele können auf zweierlei Art hochgradig interessant für Publisher sein. Einerseits hat sich in den letzten Jahren gezeigt, daß Zusatz-CD-ROMs in günstigen Fällen um die 50 Prozent der Umsätze des Hauptprogrammes erreichen können. Andererseits tritt in vielen Fällen der Effekt ein, daß die Bewerbung und das Angebot der Mission-CDs nochmals den Absatz des Ursprungsproduktes erheblich ankurbeln können. Zudem ergeben sich vielerlei Zweit- und Drittvermarktungsmöglichkeiten wie z. B. bei `WarCraft 2´ oder bei `Anstoss 2 Gold´, bei denen man nach dem normalen Lebenszyklus der Zusatz-CDs beide Produkte als Bundle anbietet. Dies nutzen Publisher bereits seit einiger Zeit zu Zusatzumsätzen bei vergleichsweise geringem Entwicklungsaufwand. Der Haken: Neben vom Hersteller autorisierten Produkten wie z. B. der `Maximum Fun´-Reihe treten oftmals kleinere Softwarehersteller auf, die teils nicht autorisierte Zusatzlevels oder Programmerweiterungen zu erfolgreichen Spielen veröffentlichen.

Nachahmung der Originalverpackung ist unzulässig

Die Möglichkeiten, dies ohne Genehmigung legal zu tun, sind nach Einschätzung von Rechtsanwalt Günter Freiherr von Gravenreuth begrenzt. Oft werden wie im Falle von `Anno 1602´ oder `Command & Conquer´ Originalverpackungen nachgeahmt, um einen Wiedererkennungswert beim Verbraucher zu erreichen. „Es ist unzulässig, grafische Bestandteile der Vollversion zu übernehmen oder sie so nachzugestalten, daß sie wie die Originalversion aussehen", stellt von Gravenreuth fest. Als Beispiel nennt er die `Command & Conquer´-CD `Tiberium Massaker Wars´. Falls allerdings klargestellt wird, daß es sich um ein Produkt für einen Originaltitel handelt, sei dies nicht zu beanstanden. Schwieriger ist die Lage bei der Beurteilung, inwieweit Programme in die Funktionsweise der Vollversion eingreifen dürfen. Zudem sei es jedoch auch unzulässig, Programmroutinen der Vollversion für eine Mission-CD zu übernehmen – allerdings müsse dies der Kläger beweisen.



Freiherr von Gravenreuth: Mission-CD-Probleme schon zu Pacman-Zeiten.

Beweispflicht des Klägers erweist sich oft als schwierig

„Aus diesem Grund hat vor wenigen Wochen Eidos wegen einer Add-On-CD-ROM zu Tomb Raider ein einstweiliges Verfügungsverfahren vor dem OLG Hamburg weitgehend verloren", berichtet Gravenreuth. Dieser Sachverhalt erweist sich jedoch als weitaus komplizierter, da der Gesetzgeber zwischen externen Daten und dem Programm selbst unterscheidet. „Urheberrechtlich ist entscheidend, ob diese Daten Teile des Computerprogrammes sind oder ob es sich hierbei um externe Dateien handelt", erläutert Gravenreuth. Hat man zum Beispiel in einem Spiel zu Beginn zehn Schuß Munition, muß entweder im Programm selbst oder in vom Programm nur angesprochenen Dateien irgendwo ein Datum mit dem Wert 10 existieren. Eine Veränderung dieses Wertes zum Beispiel durch Cheatprogramme oder Hex-Editoren ist nach Gravenreuths Auffassung dann zulässig, wenn er sich in vom Spiel angesprochenen Dateien, also zum Beispiel in abgespeicherten Spielständen, befindet. Ist der Wert jedoch ein Programmbestandteil, ist die Mission-CD mit einem solchen Cheat-Programm rechtlich angreifbar.

Zugriff auf Schnittstellen nicht zu beanstanden

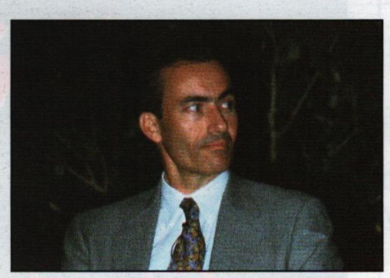
„Der Gesetzgeber hat es jedoch ausdrücklich als zulässig erklärt, daß fremde Programme auf vorhandene Schnittstellen zugreifen", meint Gravenreuth. „Hierzu müssen die Schnittstellen nicht dokumentiert sein, das heißt, ein Zugriff ist auch auf `geheime´ Schnittstellen zulässig." Rechtlich unklar ist allerdings die Lage bei der Einbindung reiner Grafikdateien durch Dritthersteller. Ruft ein Programm zum Beispiel mit der Befehlsdatei start.exe eine mit `level1´ bezeichnete Grafikdatei auf, besteht technisch für den Drittanbieter die Möglichkeit, eine identisch bezeichnete Datei zu liefern, die eigene Grafiken beinhaltet. „Dieses Problem ist relativ alt", meint Gravenreuth. „Bereits vor ca. 15 Jahren gab es in den USA für Pacman eine neue Benutzeroberfläche, bei der unter funktionaler Verwendung der Originalsoftware die `Spalttablette´ durch einen Goldfisch, die Monster durch Haifische und die zu fressenden Punkte durch Fischfutter ersetzt wurden." Gravenreuth bezweifelt, daß reine Grafikdateien, auf die ein Stammprogramm aufsetzt, nach dem Urheberrecht angreifbar sind. Allerdings könnten diese Level-CDs, so Gravenreuth weiter, als ein Einschieben in eine fremde Produktlinie verstanden werden und so möglicherweise wettbewerbsrechtlich zu beanstanden sein. Einschlägige Entscheidungen lägen jedoch hierzu nicht vor. *(ch)*

Belgien und die Niederlande sind die nächsten Expansionsziele für Ubi Soft

Der Publisher eröffnet zudem neue R&D-Studios in New York, Tokio, Barcelona und Mailand

Paris. Ubi Soft baut die Distributions- und Marketing-Aktivitäten in Belgien und den Niederlanden aus. Die zwei Filialen unter der Leitung von Nadine Gesbert sollen sich um Marketing und Distribution der eigenen Ubi Soft-Titel sowie die an Ubi Soft gebundenen externen Publisher kümmern. Darüber hinaus gründet das Unternehmen vier neue Entwicklungsstudios in New York, Tokio, Barcelona und Mailand und hat damit insgesamt neun Studios weltweit. Bislang verfügt Ubi Soft über Studios für Design, Computer-Technologie, Bild und Ton in Frankreich, Kanada, China, Rumänien und Marokko. Für die neuen Studios wirbt Ubi Soft Videospiele-Fans in Spanien, Italien, Japan und den Vereinigten Staaten an – mit dem Ziel, schnell und marktorientiert die Herstellung der Software von morgen zu forcieren. Derzeit arbeiten 800 Spezialisten in der Studio-Organisation von Ubi Soft Entertainment. Kommendes Jahr sollen in jedem der neuen Studios rund 40 Personen beschäftigt sein werden. Die New Yorker Design-Studios werden unter der Leitung von Gérard Guillemot, General Manager für Publishing und Marketing, agieren. Michel Guillemot, der General Manager für Entwicklung und Strategie, wird die Produktionsstudios leiten. Damit verfügt die Unternehmensgruppe über Töchter in 15 Ländern und vertreibt Spiele- und Edutainment-Software in über 50 Ländern weltweit. *(ch)* ▮

The 3DO Company will neues Europa-Headquarter aufbauen



3DO-Chef Trip Hawkins will ab nächsten Sommer wieder mit einem eigenen Büro in Europa präsent sein.

London. 3DO-Chef Trip Hawkins plant ein Comeback des Unternehmens in Europa. Nachdem man die Londoner Filiale erst im letzten Jahr geschlossen, das Hardware-Geschäft verkauft und einen Co-Publishing-Deal mit Ubi Soft abgeschlossen hat, soll nun im nächsten Sommer wieder ein Büro der 3DO Company die Europa-Aktivitäten betreuen. Hawkins sieht sich derzeit nach einem General Manager für die Europa-Präsenz des Unternehmens um. Zudem steht die Wahl eines Distributors für die PlayStation-Titel `Army Men 3D´ und `Uprising X´ an, die von den derzeitigen Verträgen noch nicht abgedeckt sind. *(sd/ch)* ▮

US-Onlinevertrieb für MicroProse

Alameda. MicroProse kooperiert mit dem US-Online-Distributor Digital River für den Online-Verkauf von 19 Topsellern von MicroProse sowie 5 weiteren Neuheiten. Dabei managt Digital River MicroProses Electronic Commerce Webpage. Zudem übernimmt Digital River die gesamte phyische Distribution der MicroProse-Titel, die über Online-Händler weiterverkauft werden, sowie die komplette Abwicklung von Telefonbestellungen mit einem garantierten 24-Stunden-Lieferservice innerhalb der USA. *(fo)* ▮

Internationale Bestseller

	Belgien	Holland	Österreich	Großbritannien
PC CD-ROM				
1.	Commandos (Eidos)	Commandos (Eidos)	Ultimate Strategy Archive (Compilation)	Commandos (Eidos)
2.	Battleground Collection Vol. 2 (Compilation)	7 Kingdoms Ancient Adversaries (Int. Magic)	Commandos (Eidos)	X-Files: The Game (EA)
3.	Premier Manager ´98 (Gremlin)	Might & Magic VI (Ubi Soft)	Tomb Raider 2 (Eidos)	Premier Manager ´98 (Gremlin)
4.	Tomb Raider 2 (Eidos)	Final Fantasy (Eidos)	Spec Ops (Take 2)	World Cup ´98 (EA)
5.	Final Fantasy VII (Eidos)	Premier Manager ´98 (Gremlin)	Great Battles Triple Pack (Compilation)	Titanic – Adventure out of Time (Europress)
PlayStation				
1.	Gran Turismo (Sony)	Gran Turismo (Sony)	Heart of Darkness (Infogrames)	Colin McRae Rally (Codemasters)
2.	Colin McRae Rally (Codemasters)	Resident Evil 2 (Capcom)	Colin McRae Rally (Codemastes)	Gran Turismo (Sony)
3.	Heart of Darkness (Infogrames)	Heart of Darkness (Infogrames)	Adventures of Alundra (Psygnosis)	WWF Warzone (Acclaim)
4.	Premier Manager ´98 (Gremlin)	Colin McRae Rally (Codemasters)	Final Fantasy VII (Sony)	Premier Manager ´98 (Gremlin)
5.	Adventures of Alundra (Psygnosis)	World Cup ´98 (EA)	Gran Turismo (Sony)	Tomb Raider (Plt.) (Eidos)
Nintendo 64				
1.	ISS 98 (Konami)	ISS 98 (Konami)	ISS 64 (Konami)	Banjo-Kazooie (Nintendo)
2.	Banjo-Kazooie (Nintendo)	Banjo-Kazooie (Nintendo)	Snowboard Kids (Nintendo)	WWF Warzone (Acclaim)
3.	GoldenEye 007 (Nintendo)	Super Mario Kart 64 (Nintendo)	GoldenEye 007 (Nintendo)	GoldenEye 007 (Nintendo)
4.	Forsaken (Acclaim)	Snowboard Kids (Nintendo)	Bust-a-Move 2 (Acclaim)	World Cup ´98 (EA Sports)
5.	Super Mario Kart 64 (Nintendo)	Wetrix (Nintendo)	Aero Fighters Assault (Video System)	GT 64 (Ocean)
Quelle	NPD Group, Juli 1998 (N64/PSX), PC Data (PC-CD-ROM)	Multimedia Markt	1&2	ELSPA/Chart Track

HINWEIS: Die aktuellen media control-Charts für Deutschland finden Sie auf Seite 21.

Fotos: c. Holowaty

Kurz & Wichtig

PC als Massenmarktprodukt in England etabliert

Santa Clara. Nach einer von Chiphersteller Intel durchgeführten Befragung von über 1.000 Personen hat sich der PC in England als massenmarktfähiges Gerät im Unterhaltungselektronik-Sektor etabliert. Dabei waren 90 Prozent der Befragten der Meinung, daß der PC ebenso Teil des täglichen Lebens wird wie TV- und Radiogeräte. 80 Prozent bezeichneten Computerspiele als innovativ und spannend, lediglich sechs Prozent befanden sie als gewaltverherrlichend. Über 50 Prozent aller PC-Benutzer spielen nach der Erhebung Computerspiele. *(fo)* ▮

PlayStation dominiert den britischen Konsolenmarkt

Reston. Nach einer aktuellen Erhebung von PC Data hat sich die PlayStation im Juli diesen Jahres in Großbritanien im Verhältnis sechs zu eins zu Nintendos N64 verkauft. Dabei machte der Verkauf der PlayStation 83,8% aller Konsolenverkäufe aus, während Nintendos Konsole einen Anteil von 15,2% aller Verkäufe erreichen konnte. In den USA erreichte Sony laut PC Data hingegen 54,2% und Nintendo 34,6% aller Konsolenverkäufe. *(fo)* ▮

Cendant nutzt in den USA Gruppensynergien für Softwareverkauf

Stamford. Cendant nutzt in Nordamerika Synergien aus anderen Unternehmensbereichen der Gruppe, um einige Titel aus der Cendant Software-Division zu bewegen. So können Kunden, die in der Cendant Hotel-Kette Days Inn übernachten und mit American Express bezahlen, kostenlos Titel aus der Sierra Sports´-Reihe sowie einige Titel aus Knowledge Adventures `Reading Blaster´-Reihe anfordern. Die Day Inn-Gäste müssen lediglich die Lieferkosten übernehmen. *(fo)* ▮

Die internationale Newsredaktion erreichen Sie unter jfroehlich@computec.de



aerosoft bietet mehr Realismus für Flugsimulationen

Büren. Die Firma aerosoft Luftfahrt-Datentechnik bietet für echte Flugsimulationsfreaks mit dem `Flightboard´ und dem `Aircraft Control Panel ´98´ (ACP ′98) zwei sehr interessante Eingabegeräte für den PC an. Bei dem Flightboard handelt es sich um ein Board, das zwischen Tastatur und PC geschaltet wird und so den PC in ein wahres Airliner-Cockpit verwandeln soll. Das Gerät wurde speziell für die beiden Flugsimulationen `Microsoft Flight Simulator ′98´ und `Sierra Pro Pilot´ designt. Das Flightboard soll dabei die Tastatur vollständig ersetzen und dem Spieler die Suche nach den richtigen Tastenkombinationen ersparen. Über 128 Tasten lassen sich alle Funktionen und Befehle bequem ausführen. Das `ACP ′98´ soll ebenfalls für mehr Realismus bei den beiden erwähnten Flugsimulationen sorgen. Aussehen und Funktionen des ACP sind originalgetreu dem Cockpit einer `Cessna 172´ nachempfunden. Auch dieses Gerät wird zwischen Tastatur und PC angebracht und soll vollen Bedienungskomfort ohne doppelte Tastenfunktion bieten. Die realistische Steuerungshardware soll ideal für Flugschüler und echte Piloten sein, da selbst die Tasten und Schalter originalgetreu nachgebildet sind. Beide Produkte sind ab sofort direkt über aerosoft unter Tel.: 02955-760310 zu einem empf. VK. von DM 349,- (Flightboard) und DM 898,- (ACP) erhältlich. *(fo)* ▮





aerosoft bietet mit dem ACP ′98 und dem Flightboard zwei hochwertige und sehr spezielle Eingabegeräte für Flugsimulations-Freaks an.

Maro vertreibt Resident Evil-Horrorfiguren

Stuttgart. Die Zahl der Actionfiguren-Reihen mit Videospiel-Lizenzen nimmt kein Ende: Das US-Unternehmen Toy Biz hat sich die Resident Evil-Lizenz gesichert und bringt gleich fünf Figuren-Sets mit Charakteren aus dem Horror-Action-Adventure, die in Deutschland allesamt von Maro Stuttgart vertrieben werden. Unter den Charakteren befinden sich unter anderem Jill Valentine, Endgegner Tyrant sowie viele verschiedene Zombies und andere Monster aus dem Spiel. Dabei verfügen sämtliche Figuren über teilweise recht ungewöhnliche Aktionsmöglichkeiten. So kann Jill mit einem gezielten Bazooka-Schuß den Torso einer Riesenspinne sprengen, wonach zahlreiche Mini-Spinnen durch die Luft fliegen. Die Sets sind zu einem empf. VK. von DM 39,95 pro Set direkt über Maro unter Tel.: 0711/9561130 zu bestellen. *(fo)* ▮



Fünf Figurensets aus dem Resident Evil-Universum mit aus dem Spiel bekannten Charakteren werden von Maro angeboten.

Fotos: Maro (1), aerosoft (2), InterAct of Europe (3)

Im Test

Console Carrying Backpack

Produktgruppe: Zubehör
System: PlayStation
Hersteller: InterAct of Europe
Vertrieb: InterAct of Europe
Empf. VK.: DM 69,95

InterAct bringt mit diesem Rucksack ein stabiles und geräumiges Produkt zum Transport der PlayStation und passenden Zubehörteilen auf den Markt. Innentaschen bieten ausreichend Platz zum Verstauen der Controller, der PlayStation und Spielen. Der Rucksack besteht aus reiß- und spritzfestem Material, so daß die elektronischen Komponenten während des Transportes sicher vor Staub und Regen geschützt sind. Sämtliche Verschlüsse wirken robust und praktisch. Sowohl Trageriemen als auch Rückenauflage sind gepolstert und bieten angenehmen Tragekomfort. Durch das wenig spezialisierte Design ist der Rucksack natürlich nicht nur zum Transport der Konsole geeignet. Nettes Produkt zur Ergänzung des Zubehörprogramms.
▮ Empfehlenswert. *(fo)* ▮

PC Moray Pad

Produktgruppe: Eingabegeräte
System: PC
Hersteller: InterAct of Europe
Vertrieb: InterAct of Europe
Empf. VK.: DM 24,95

Mit dem `PC Moray Pad´ kommt ein recht preisgünstiges Eingabegerät auf den Markt. Das Digitalpad bietet sechs Feuertasten, ein digitales Steuerkreuz sowie zwei Extra-Feuertasten an der Frontseite des Pads und eine AutoFire-Funktion. Durch das ergonomische Design liegt das Pad bequem in der Hand. Allerdings handelt es sich bei diesem Gerät wirklich um ein sehr leichtes Standard-Pad, das keine besonderen Funktionen oder Extras zu bieten hat. Für den günstigen Preis ist das Pad jedoch als Mitnahmeartikel eine sinnvolle Ergänzung des Niedrigpreis-Sortimentes.
▮ Bedingt empfehlenswert. *(fo)* ▮

PC Raider Pro

Produktgruppe: Eingabegeräte
System: PC
Hersteller: InterAct of Europe
Vertrieb: InterAct of Europe
Empf. VK.: DM 29,95

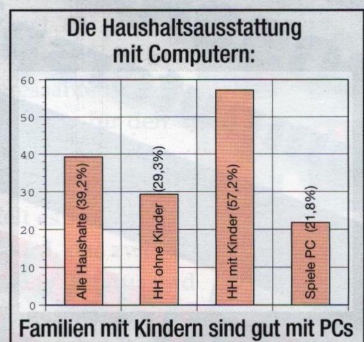
Ebenfalls im preisgünstigen Segment bietet InterAct den analogen Viertasten-Joystick `PC Raider Pro´ an. Zwei Feuertasten befinden sich wie üblich an dem Stick selbst, vier weitere sind auf der Bodenplatte angebracht. Trimmrädchen für die X- und Y-Achsen sorgen für saubere Kalibrierung, Dauerfeuer läßt sich per Schalter aktivieren. Die Buttons und die Verarbeitung wirken nicht sonderlich stabil, dafür hat der Stick eine angenehme Form und liegt gut in der Hand. Für den geringen Preis wird jedoch ein solider Standard-Joystick geboten, den man als Mitnahmeartikel sicher gewinnbringend plazieren kann.
▮ Bedingt empfehlenswert. *(fo)* ▮

Aktuell

Zweistellige Wachstumsrate bei Kindersoftware

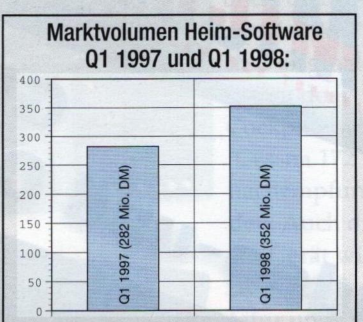
Der Markt für Kindersoftware weist in Deutschland zweistellige Wachstumsraten auf. Die Ergebnisse eines Haushaltspanels der GfK, die durch Disney Interactive vorgelegt wurden, enthalten aktuelle Marktdaten für den Bereich Heim-Software. Das Gesamtvolumen des Heimsoftware-Marktes betrug im 1. Quartal 1998 352 Millionen DM beziehungsweise 8,28 Millionen verkaufte Einheiten. Ende 1998, so schätzt Disney Interactive, wird das Gesamtvolumen für den Bereich Kids-Software 100 Millionen DM übersteigen. Das Preissegment zwischen 75,- DM und 100.- DM hat mit 40,4 Prozent den größten Anteil am Kindersoftware-Markt. Die Software wird mit einem Anteil von 49 Prozent vorwiegend von Vätern gekauft und mit 61 Prozent in der Mehrheit von Jungen benutzt. *(jf)* ▮

Die Haushaltsausstattung mit Computern:



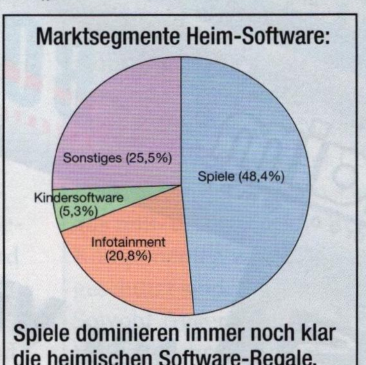
Familien mit Kindern sind gut mit PCs ausgestattet. (Spiele-PC = PC mit CD-ROM, Soundkarte und 8 MB HS)

Marktvolumen Heim-Software Q1 1997 und Q1 1998:



Der Quartalsvergleich 1/97 und 1/98 zeigt ein Wachstum von 24,8%. Das Kindersegment soll 1998 (lt. Disney Int.) um 30% wachsen.

Marktsegmente Heim-Software:



Spiele dominieren immer noch klar die heimischen Software-Regale.

Wer kauft Kindersoftware?

Kinder (9%)
Väter (49%)
Mütter (43%)

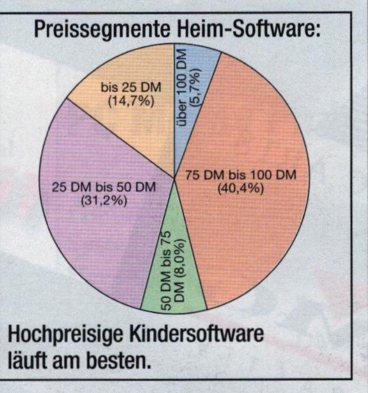
Kinder (ab 8 Jahren) kaufen Software nur selten selbst.

Wer benutzt Kindersoftware?

Mädchen (39%)
Jungen (61%)

Mädchen sind noch in der Minderheit. Deren Anteil wächst jedoch.

Preissegmente Heim-Software:



Hochpreisige Kindersoftware läuft am besten.

Quelle: GfK Haushaltsspanel, vorgelegt durch Disney Interactive.

Der deutsche Markt im Überblick

Installierte Hardwarebasen

Plattform	Anzahl
PC (ab Pentium 90)	5,5 Mio.[1]
Sony PlayStation	1,45 Mio.[2]
Nintendo 64	650.000[3]
Sega Saturn	150.000[1]
Nintendo Game Boy	7,5 Mio.[4]

[1] Quelle: VUD, Angaben bis Ende 1997
[2] Quelle: Sony Computer Entertainment, Angaben bis März ´98
[3] Quelle: Nintendo, Angaben bis März 1998
[4] Quelle: Nintendo, Angaben bis Ende 1997

Hardware-Durchverkauf 1998 (Forecast)

Plattform	Anzahl
PC	1,2 Mio.[1]
Sony PlayStation	1,5 Mio.[2]
Nintendo 64	850.000[3]
Sega Saturn	0[4]
Game Boy classic/pocket	600.000[5]
Game Boy Color	250.000[5]
Game Boy Camera	350.000[5]
Game Boy Printer	120.000[5]

[1] Quelle: Datamonitor
[2] Quelle: Sony Computer Entertainment, Angaben bis März ´99
[3] Quelle: Nintendo, März 1998, Angaben bis März 1999
[4] MCV-Schätzung nach Handelsangaben
[5] Quelle: Nintendo, Angaben bis Ende 1998

Software-Umsatz in Deutschland

	1997	1998
PC-Spiele	1,7	>2
PC-Edu-/Infotainment	0,5	0,6
Videospiele	0,8	>1

Angaben nach Einzelhandelsumsatz in Milliarden DM, Quelle: VUD

Die beliebtesten Computerspiele-Genres

Genre	Anteil
1. Strategie	22,3%
2. Action[1]	21,0%
3. Wirtschaftssimulation	15,6%
4. Action-Adventures	11,1%
5. Sport	9,4%
6. Rollenspiele	8,2%
7. Adventure	5,0%
8. Simulationen[2]	4,0%
9. Sonstige	3,4%

[1] Action = Jump&Runs, 3D-Shooter und alle reinen Reaktionsspiele
[2] Technische Simulationen (Wasser- und Landfahrzeuge, Flugzeuge)
Quelle: Laufende Leserbefragungen PC Games/PC Action 1/98

Die beliebtesten Videospiele-Genres (PSX)

Genre	Anteil
1. Rennspiel	39%
2. Beat 'em Up	14%
3. Jump&Run	12%
4. Adv./Rollenspiel	11%
5. Sport	8%
6. Action	8%
7. Sonstige	8%

Quelle: Sony Computer Entertainment, Betrachtung nach Abverkauf 1995 bis 1998

Hinweis: Genrebetrachtungen für Nintendo 64 ergeben aufgrund des noch relativ geringen Softwareangebots derzeit kein schlüssiges Präferenzbild der Verbraucher und wurden daher nicht angestellt.

Marktanteile

PC CD-ROM

Platz	Label	Marktanteil
1.	Eidos	18,56%
2.	Sunflowers	11,51%
3.	Cendant Software	6,83%
4.	MicroProse	5,56%
5.	Microsoft	4,89%
6.	EA	4,70%
7.	Davilex Software	4,50%
8.	GT Interactive	3,95%
9.	Topware Interactive	3,94%
10.	Take 2 Interactive	3,71%
11.	Ubi Soft	3,37%
12.	Mindscape	3,09%
13.	Interplay	3,02%
14.	Infogrames	2,91%
15.	Blue Byte	2,39%
16.	LucasArts	2,25%
17.	JoWood Productions	2,09%
18.	Virgin	1,86%
19.	Ascaron	1,68%
20.	Melbourne House	1,43%

SONY PLAYSTATION

Platz	Label	Marktanteil
1.	Sony	32,09%
2.	Codemasters	16,32%
3.	Eidos	12,82%
4.	EA	11,17%
5.	Psygnosis	9,59%
6.	Infogrames	9,44%
7.	Virgin	8,57%

N64

Platz	Label	Marktanteil
1.	Nintendo	87,22%
2.	EA	5,87%
3.	Acclaim	3,72%
4.	Infogrames	3,19%

GAME BOY

Platz	Label	Marktanteil
1.	Infogrames	46,55%
2.	Nintendo	43,56%
3.	Capcom	9,89%

NON-GAMES (PC CD-ROM)

Platz	Label	Marktanteil
1.	Data Becker	34,49%
2.	TLC Tewi	10,34%
3.	Topware	9,48%
4.	Gdata Software	8,34%
5.	De Te Medien	7,28%
6.	Tele Info Verlag	4,82%
7.	Terzio Verlag	4,34%
8.	CDV	2,55%
9.	Funware/Metacreat.	2,48%
10.	Mindscape	2,38%
11.	Tivola	2,15%
12.	Buhl Data	1,69%
13.	Disney Interactive	1,54%
14.	Cendant Software	1,45%
15.	Ari Data	1,43%
16.	Magix Entertainment	1,34%
17.	bhv	1,32%
18.	Microsoft	1,31%
19.	Funware	1,26%

Marktanteile der Softwareanbieter in Deutschland.
Quelle: Media Control. Erhebung Vollpreisumsätze, EVP über 55,-DM, August 1998

Media Control-Charts: August '98

PC CD-ROM

Platz	Titel	Hersteller	Wert
1. (1)	Commandos - Hinter feindl. Linien	Eidos	100,00
2. (2)	Anno 1602	Sunflowers	93,16
3. (4)	Autobahn Raser	Davilex	36,43
4. (8)	Battle Tech: Mechcommander	MicroProse	34,57
5. (36)	Unreal (dt. Version)	GT Interactive	31,97
6. (3)	Frankreich 98 - Die Fußball-WM	EA	26,06
7. (5)	Final Fantasy VII	Eidos	25,55
8. (6)	StarCraft	Cendant Software	25,21
9. (9)	Heart Of Darkness	Infogrames	23,54
10. (12)	Age Of Empires	Microsoft	21,61
11. (11)	Pro Pilot	Cendant Software	20,08
12. (10)	Tomb Raider II	Eidos	19,00
13. (14)	Flight Simulator ´98	Microsoft	17,96
14. (13)	Emergency - Fighters for Life	Topware Int.	17,34
15. (7)	Conflict: Freespace - The Great War	Interplay	16,38
16. (–)	Knights & Merchants	Topware Int.	14,52
17. (22)	F 1 Racing Simulation	Ubi Soft	13,71
18. (19)	Anstoss 2	Ascaron	13,59
19. (18)	Might & Magic VI	Ubi Soft	13,58
20. (–)	Spec Ops - U.S. Army Rangers	Take 2 Int.	12,69
21. (27)	Die Siedler 2 - Gold Edition	Blue Byte	12,00
22. (24)	KKND 2 - Krossfire	Melbourne House	11,59
23. (23)	Der Industriegigant - Gold Edition	JoWood Pro	11,58
24. (15)	Panzer Commander	Mindscape	11,39
25. (26)	Star Wars Rebellion	LucasArts	11,12
26. (20)	Castrol Honda Superbike World Champions	Interactive	10,82
27. (34)	Riven	Brøderbund	10,66
28. (17)	Command & Conquer 2: Das Kombinat	Virgin	10,32
29. (28)	Grand Theft Auto	Take 2 Int.	10,14
30. (–)	Bundesliga Manager ´98	Software 2000	10,13

SONY PLAYSTATION

Platz	Titel	Hersteller	Wert
1. (2)	Gran Turismo	Sony	100,00
2. (3)	Colin McRae Rally	Codemasters	95,96
3. (1)	Frankreich 98 - Die Fußball-WM	EA	65,69
4. (6)	Formel 1 - Platinum	Psygnosis	56,39
5. (5)	Heart Of Darkness	Infogrames	55,50
6. (7)	Tekken 2 - Platinum	Sony	52,31
7. (–)	Command & Conquer Platinum	Virgin	50,38
8. (4)	Tomb Raider - Platinum	Eidos	41,97
9. (9)	Crash Bandicoot - Platinum	Sony	36,38
10. (8)	Tomb Raider II	Eidos	33,41

N64

Platz	Titel	Hersteller	Wert
1. (6)	Banjo & Kazooie	Nintendo	100,00
2. (–)	Cruis'n World	Nintendo	13,25
3. (1)	Frankreich 98 - Die Fußball-WM	EA	10,15
4. (2)	Yoshi's Story	Nintendo	9,09
5. (8)	Super Mario Kart	Nintendo	8,52
6. (5)	Super Mario	Nintendo	8,20
7. (4)	Forsaken	Acclaim	6,42
8. (7)	Diddy Kong Racing	Nintendo	5,98
9. (w.e.)	Snowboard Kids	Nintendo	5,67
10. (3)	GT	Infogrames	5,51

GAME BOY

Platz	Titel	Hersteller	Wert
1. (1)	V - Rally Championship Edition	Infogrames	100,00
2. (–)	Mega Man 2	Capcom	49,35
3. (w.e.)	Super Mario Land - Classic	Nintendo	47,81
4. (9)	Die Schlümpfe 3 - Im Alptraumland	Infogrames	47,55
5. (8)	Super Mario Land 4	Nintendo	46,27
6. (w.e.)	F1 - Race	Nintendo	43,70
7. (4)	Lucky Luke	Infogrames	42,80
8. (3)	Hugo 2	Infogrames	42,03
9. (10)	Super Mario Land 3 - Classic	Nintendo	40,23
10. (w.e.)	Mario & Yoshi	Nintendo	39,46

NON-GAMES (PC CD-ROM)

Platz	Titel	Hersteller	Wert
1. (2)	D-Info 97	Topware	100,00
2. (3)	Telefonbuch für Deutschland-Stand Jan. ´98	DeTe Medien	79,73
3. (4)	Visitenkarten-Druckerei – Goldene Serie	Data Becker	73,23
4. (14)	Der Große Routenplaner – Goldene Serie	Data Becker	60,22
5. (8)	Power Dictate!	Gdata Soft	47,73
6. (12)	G.I.D. Route 98	Tele Info	47,39
7. (7)	Treiber-Genie 3.0 – Goldene Serie	Data Becker	40,25
8. (1)	3D ATLAS	TLC Tewi	36,78
9. (13)	Löwenzahn 2	Terzio Verlag	33,51
10. (11)	Die Große CD-Druckerei – Goldene Serie	Data Becker	32,83
11. (15)	Bildschirmschoner Selbstgemacht – Gold. Serie	Data Becker	29,89
12. (18)	3D Wohnungsplaner – Goldene Serie	Data Becker	28,82
13. (19)	Bewerbungs-Genie 97 – Goldene Serie	Data Becker	28,58
14. (20)	D-Sat 2.0	Topware	27,56
15. (24)	Power Route 2 – Routenplaner	Gdata Soft	26,28
16. (22)	Einladungsdruckerei – Goldene Serie	Data Becker	25,38
17. (5)	333 Briefe	TLC Tewi	24,94
18. (25)	Das Große Data Becker Lexikon ´98	Data Becker	24,92
19. (26)	Löwenzahn 1	Terzio Verlag	24,87
20. (9)	Sprachtrainer Englisch	TLC Tewi	24,07

Hinweis: Alle Zahlen in Klammern bezeichnen die Plazierung im Vormonat. Charts ermittelt von Media Control im Auftrag und nach den Chartskriterien des VUD. Erhebungszeitraum 1.8. - 31.8. 1998.

Top 10 Bestseller Januar-August ´98

PC CD-ROM

Platz	Titel	Hersteller	Wert
1. (1)	Anno 1602	Sunflowers	100,00
2. (2)	Tomb Raider II	Eidos	40,56
3. (5)	Commandos - Hinter feindlichen Linien	Eidos	38,94
4. (3)	Age Of Empires	Microsoft	33,07
5. (4)	Frankreich 98 - Die Fußball-WM	EA	32,89
6. (6)	StarCraft	Cendant Software	28,63
7. (8)	Autobahn Raser	Davilex	26,99
8. (9)	Flight Simulator ´98	Microsoft	23,77
9. (7)	Wing Commander Prophecy	EA	23,48
10. (10)	FIFA ´98 - Die WM-Qualifikation	EA	21,35

SONY PLAYSTATION

Platz	Titel	Hersteller	Wert
1. (2)	Gran Turismo	Sony	100,00
2. (1)	Tomb Raider II	Eidos	90,21
3. (3)	Frankreich 98 - Die Fußball-WM	EA	87,52
4. (4)	Fifa ´98 - Die WM-Qualifikation	EA	69,29
5. (5)	Tomb Raider - Platinum	Eidos	66,64
6. (7)	Formel 1 ´97	Psygnosis	56,60
7. (6)	Resident Evil 2 (Indiz.)	Virgin	54,00
8. (8)	Toca Touring Car Championship	Codemasters	42,52
9. (9)	Need For Speed 3	EA	39,58
10. (–)	Tekken 2 - Platinum	Sony	39,38

N64

Platz	Titel	Hersteller	Wert
1. (1)	Yoshi's Story	Nintendo	100,00
2. (2)	Diddy Kong Racing	Nintendo	74,55
3. (3)	Super Mario	Nintendo	59,76
4. (–)	Banjo & Kazooie	Nintendo	57,52
5. (4)	Super Mario Kart	Nintendo	54,08
6. (5)	Fifa ´98 - Die Wm-Qualifikation	EA	50,17
7. (6)	Frankreich 98 - Die Fußball-WM	EA	39,82
8. (7)	Snowboard Kids	Nintendo	37,28
9. (8)	Bomberman	Nintendo	35,06
10. (9)	Nagano Winter Olympics ´98	Konami	30,07

GAME BOY

Platz	Titel	Hersteller	Wert
1. (1)	Hugo 2	Infogrames	100,00
2. (2)	Die Maus	Infogrames	83,24
3. (3)	Lucky Luke	Infogrames	64,90
4. (4)	Super Mario Land 4	Nintendo	59,42
5. (5)	Super Mario Land - Classic	Nintendo	54,84
6. (8)	Die Schlümpfe 3 - Im Alptraumland	Infogrames	53,64
7. (6)	Super Mario Land 3 - Classic	Nintendo	53,19
8. (7)	Super Mario Land 2 - Classic	Nintendo	51,93
9. (9)	Donkey Kong Land 3	Nintendo	44,58
10. (10)	F1 - Race	Nintendo	44,52

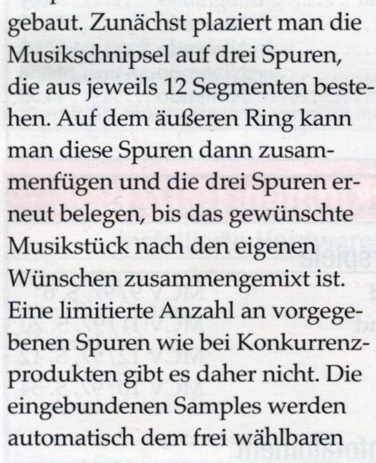
Quelle: Media Control

MCV-Wegweiser: Marktdaten 1997/1998

Koch Media will den Musiksampler-Markt erobern

Mit der preisgünstigen Musiksoftware Media Dj Pro will Koch Media den boomenden Markt der Sampling-Software angehen

Planegg. Nachdem Marktführer Magix Entertainment gerade die neue Version des `Musik Makers´ ausgeliefert hat, bringt nun auch Koch Media ein Programm zum Komponieren eigener Musik-Hits. `Media Dj Pro´ wird mit einem empfohlenen Verkaufspreis von DM 49,90 im unteren Preissegment angeboten. Der Programm-Umfang soll jedoch für diese Preisklasse konkurrenzlos sein. Aus 1.000 lizenzfreien Sound-Samples verschiedener Musikrichtungen können die Musiktracks auf einem sogenannten Circle zusammengemixt werden. Die Benutzeroberfläche ist im Stil eines Plattenspielers aufgebaut. Zunächst plaziert man die Musikschnipsel auf drei Spuren, die aus jeweils 12 Segmenten bestehen. Auf dem äußeren Ring kann man diese Spuren dann zusammenfügen und die drei Spuren erneut belegen, bis das gewünschte Musikstück nach den eigenen Wünschen zusammengemixt ist. Eine limitierte Anzahl an vorgegebenen Spuren wie bei Konkurrenzprodukten gibt es daher nicht. Die eingebundenen Samples werden automatisch dem frei wählbaren Abspieltempo angepaßt. Das Musikstück kann noch während des Abspielens mit zahlreichen Effekten wie Delay, Flanger, Echo oder Verzerrer versehen werden. Der Vocoder erlaubt Soundmorphing zum Erstellen neuer Sounds. Großen Wert legte man auf Bedienfreundlichkeit. Im Unterschied zu anderen Musiksamplern muß man sich jedoch erst an die neue Bildschirmaufteilung und das Bedienungsinterface gewöhnen. `Media Dj Pro´ ist ein idealer Titel für Einsteiger, und es eignet sich auch gut als „Live-Instrument". Auf der eigens für den Titel angelegten Internet-Seite können neue Sounds und Songs heruntergeladen werden. Die Vermarktung des Produktes soll in Kooperation mit zahlreichen Radiostationen erfolgen. In sogenannten Media Dj Pro-Tests können jeweils drei Hörer innerhalb einer Woche ihren eigenen Hit erstellen und einsenden. Die übrigen Hörer können die Kompositionen dann per Telefon küren. Genaue Details darüber, welche Radio-Stationen sich an der Promotion beteiligen, lagen zum Redaktionsschluß noch nicht vor. *(jf)* ▮



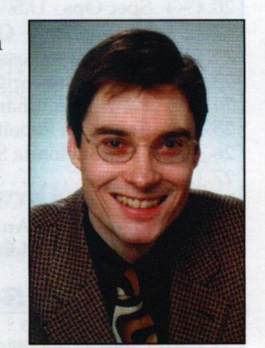
Die Benutzeroberfläche des Media Dj Pro ist einem Plattenteller nachempfunden. Hier können die Samples plaziert und zusammengemixt werden.

Multimedia-Wettbewerb geht in die zweite Runde

Berlin. Der vom Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie 1997 erstmals ins Leben gerufene `Gründerwettbewerb Multimedia´ geht in diesem Jahr in die zweite Runde. Das Ministerium fordert im Rahmen der Ausschreibung alle Personen auf, die im Bereich Multimedia eine Existenzgründung planen, ihre Konzepte und Ideen einzureichen. Den Unternehmern soll über diesen Wettbewerb der Einstieg in die Selbständigkeit erleichtert werden. Unter den Bewerbern werden 100 Konzepte mit Preisen zwischen DM 100.000 und DM 60.000 prämiert, zudem winken gestiftete Sonder- und Sachpreise im Wert zwischen DM 5.000 und DM 20.000 von verschiedenen Gesellschaften und Unternehmen wie der Deutschen Telekom oder T-Venture, der Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft der Deutschen Ausgleichsbank. Den Gewinnern wird jedoch nicht nur Startkapital geboten, sondern die Veranstalter und Organisatoren des Wettbewerbs organisieren weiterhin ein `Investmentforum Multimedia´. Auf dieser Veranstaltung können die Gewinner ihre Projekte einem Kreis von Investoren vorstellen und wertvolle Kontakte zu möglichen zukünftigen Partnern und Finanziers knüpfen. Weitere Informationen sind unter der Hotline-Telefonnummer 03328-435220 oder unter http://www.gruenderwettbewerb.de erhältlich. *(fo)* ▮

Cendant bietet Schulen kostenlose Software an

Dreieich. Cendant Software hat über Anzeigen in regionalen Wochenzeitungen Schulen im Frankfurter Raum dazu eingeladen, zum Schuljahresbeginn kostenlose Lernsoftware-Pakete aus der `ADI´-Reihe bei Cendant anzufordern. Das Schulpaket enthält die Vorgängerversionen der `ADDY´-Reihe `ADI´ für die Fächer Mathe, Deutsch und Englisch. Bei dieser Aktion gingen über 8.000 Produkte an über 150 Schulen und über 100 Privathaushalte. „Wir waren überwältigt von dem großen Interesse an unserer ADI-Schulpaket-Aktion", so Thorsten Reimann, Produkt Manager ADDY bei Cendant. „Sie hat uns gezeigt, daß wir noch viel enger mit den Schulen zusammenarbeiten müssen, da die staatlichen Mittel einfach nicht ausreichen, um den Schulen die nötige PC-Ausstattung zu ermöglichen. Der Bedarf und das Interesse ist da, es fehlen aber leider immer noch ausreichende Fördermittel. Cendant Software sieht hier verstärkt die Aufgabe, mit ADDY diese Lücken zu füllen und die Schulen zu unterstützen." *(fo)* ▮



Thorsten Reimann, Cendant Software: Enormer Bedarf an Lernsoftware in deutschen Schulen.

Buhl Data vertreibt New Look electronic-Produkte

Neunkirchen/München. Buhl Data Service vertreibt ab sofort exklusiv alle Produkte des Münchner Unternehmens New Look electronic publishing. New Look hat seit der Unternehmensgründung 1994 den Publishing-Schwerpunkt auf die Bereiche Automobil und Technik gelegt und entwickelt seit diesem Zeitpunkt in Zusammenarbeit mit dem ADAC halbjährlich aktuelle Multimediakataloge rund um das Thema Auto und Motorrad. Als aktuelle Neuerscheinungen bringt New Look im Herbst die Titel `ADAC Special Auto ´99´, `ADAC Special Motorrad ´99´, `ADAC Special Geländewagen ´99´, `ADAC Special Sportwagen ´99´ sowie `ADAC Autokosten ´99´. „Wir freuen uns sehr auf die Zusammenarbeit mit New Look", verkündet Peter Glowick, Geschäftsführer Buhl Data. „Mit dem ADAC verfügt New Look über einen starken Partner und ein ausgezeichnetes Branding. An unserem Stand auf der CeBIT HOME konnten wir beobachten, welch reges Interesse die Neuerscheinungen von New Look bei den Endverbrauchern hervorrufen. Buhl Data Service wird seinen Beitrag dazu leisten, die Zusammenarbeit mit New Look erfolgreich und vertrauensvoll zu gestalten." *(fo)* ▮

Cendant erweitert Erfolgsreihe ADDY im Vorschulbereich

Dreieich. Cendant Software erweitert nach über 400.000 verkauften Einheiten der erfolgreichen schulbegleitenden Lernsoftware-Reihe `ADDY´ die Produktserie um einen weiteren Titel im Vorschulbereich. `ADDY Junior Natur und Technik´ soll Kinder zwischen vier und sechs Jahren ansprechen. Die Kinder können mit einem Auto durch die Landschaft fahren und dabei die fünf verschiedenen Wissensbereiche Weltraum, Labor, Auf dem Land, Das tägliche Leben und Mittelalter entdecken. Dabei wird `ADDY Junior Natur und Technik´ – aufbauend auf dem bewährten Basisprogramm – durch einen neuen Programmteil in 3D ergänzt. Der Titel wird voraussichtlich Anfang 1999 auf den Markt kommen. *(fo)* ▮

Die erfolgreiche ADDY-Lernprogrammreihe wird mit ADDY Junior Natur und Technik um einen weiteren Titel ergänzt.

Foto: Cendant Software



Starshot

Allgemeine Information

Nintendo 64
Genre: Jump & Run
Hersteller: Infogrames
Vertrieb: Infogrames
Vorverkauf ab: sofort
Veröffentlichung ab: Oktober

Produktinformation — **1 Spieler**

In dem witzigen 3D-Jump & Run, das zunächst `Space Circus´ hieß, muß man auf 7 Planeten nach Zirkusattraktionen suchen. Zusammen mit 2 Weggefährten werden in umfangreichen 3D-Welten Aufträge erledigt. Es darf gesprungen, gesammelt und geplaudert werden. Die Grafik besticht durch Detail- und Farbreichtum. Die Technik ist erstklassig.

Produktpotential:

Sowohl technisch als auch spielerisch deutet sich hier ein besonderer Leckerbissen an. Die Nintendo-Stammkundschaft wird den Titel mögen.

Geheim Tip



WCW vs. NWO Revenge

Allgemeine Information

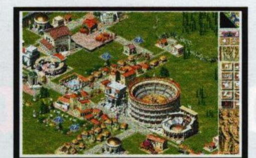
Nintendo 64
Genre: Beat 'em Up
Hersteller: THQ
Vertrieb: Konami/Bienengraeber
Vorverkauf ab: sofort
Veröffentlichung ab: September

Produktinformation — **1-4 Spieler**

Nachfolger des erfolgreichen Wrestling-Games von THQ. In nahezu allen Bereichen wurde kräftig aufgestockt. Statt 43 gibt es nun 80 Wrestler. Nun können auch diverse Gegenstände als Waffen eingesetzt werde. Das Publikum wurde animiert. Die Präsentation wurde ebenfalls verbessert. Das Tempo wurde erhöht, die KI und die Grafik wurden verbessert.

Produktpotential:

Das Produkt wurde in zahlreichen Details verbessert, so daß sich der Kauf für Besitzer der Vorversion unbedingt lohnt. Mit WWF Warzone gibt es jedoch starke Konkurrenz.



Caesar III

Allgemeine Information

PC CD-ROM
Genre: Strategie
Hersteller: Impressions/Sierra
Vertrieb: Cendant Software
Vorverkauf ab: sofort
Veröffentlichung ab: Oktober

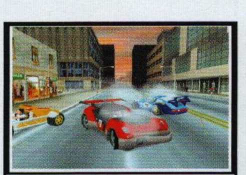
Produktinformation

Dritter Teil des Mix' aus Wirtschaftssimulation und Strategie. Im `SimCity´-Stil dürfen römische Städte erschaffen und Gegner bekämpft werden. Entweder spielt man eine Kampagne über 15 Missionen (mit 8-teiligem Tutorial) oder gestaltet eine Stadt völlig frei. Die Bürgeranimationen sind äußerst detailliert. Ein Mehrspieler-Modus ist derzeit nicht geplant.

Produktpotential:

Das Gameplay wurde noch deutlicher auf eine breite Zielgruppe zugeschnitten. Dieses Spiel hat klares Top-10-Potential.





Carmageddon 2

Allgemeine Information

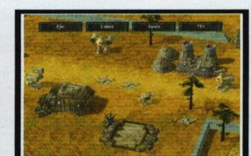
PC CD-ROM
Genre: Rennspiel
Hersteller: Stanless Software
Vertrieb: Rushware/Profisoft
Vorverkauf ab: sofort
Veröffentlichung ab: November

Produktinformation

Das deftige Action-Rennspiel wird fortgesetzt. Nach dem Motto: "Wenn kein anderer ins Ziel kommt, habe ich gewonnen", geht es mit zum Teil abgefahrenen Vehikeln um Bestzeiten und Preisgelder. Über 100 Einzelobjekte können zertrümmert werden. Es gibt bessere Grafik und Fahrphysik, Wettereinflüsse und massive Multiplayer-Optionen.

Produktpotential:

Sonderlich gut lief der erste Teil hierzulande nicht, da der Gewaltaspekt, der zu einem der wesentlichen Verkaufsargumente in anderen Ländern zählte, in Deutschland entschärft wurde. Dies wird bei Teil 2 nicht anders sein.



Earth 2150

Allgemeine Information

PC CD-ROM
Genre: Strategie
Hersteller: Topware Interactive
Vertrieb: Topware
Vorverkauf ab: n.n.b.
Veröffentlichung ab: März 1999

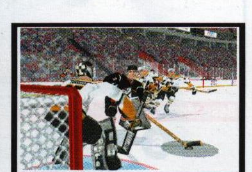
Produktinformation

Nachfolger von `Èarth 2140´. Die Erde hat sich aus ihrer Umlaufbahn gelöst und rast unter permanenten Klimaveränderungen auf die Sonne zu. Die irdischen Ressourcen reichen nicht aus, um alle Menschen auf andere Planeten umzusiedeln. Ein Kampf um Ressourcen entbrennt. Wetter, Tageszeiten, echte 3D-Terrains und viele andere neue Features begeistern.

Produktpotential:

So wie es derzeit aussieht, könnte der Titel einen neuen Standard im Genre der Echtzeit-Strategiespiele setzen. Dieses Spiel sollten Sie unbedingt im Auge behalten.

Geheim Tip



NHL ´99

Allgemeine Information

PC CD-ROM
Genre: Sportspiel
Hersteller: Electronic Arts
Vertrieb: Kingsoft
Vorverkauf ab: sofort
Veröffentlichung ab: Oktober

Produktinformation

Die Eishockey-Referenz geht in die nächste Runde. Noch mehr sinnvolle Animationen, noch spektakulärere Grafik, Schußbalken, Auto-Coaching, bessere Torhüter und intelligentere Mitspieler sind nur einige Verbesserungen, die das Spiel in technischer und spielerischer Hinsicht wieder zum Vorreiter im Sportspiel-Genre machen werden.

Produktpotential:

Dieses Spiel wird für alle NHL-Anhänger wieder zum Pflichtkauf und zu einem der großen Sportspiel-Highlights für Ihr Herbst- und Wintergeschäft.





Rent-a-Hero

Allgemeine Information

PC CD-ROM
Genre: Adventure
Hersteller: Neo/Magic Bytes
Vertrieb: Rushware/Profisoft
Vorverkauf ab: sofort
Veröffentlichung ab: November

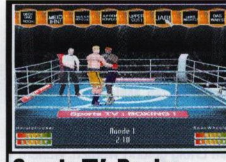
Produktinformation

Rodrigo ist ein Held zum Mieten. Auf einer fantastischen Insel, auf der mysteriöse Zaubersteine die Technologie bestimmen, erhält er einen wirklich heldenhaften Auftrag. Das klassische Adventure glänzt durch einen Mix aus vorgerenderter und in Echtzeit berechneter Grafik, lippensynchroner Sprachausgabe, tollen Lichteffekten und inutitiver Bedienung.

Produktpotential:

Das Spiel könnte neuen Schwung in das Adventure-Genre bringen. Letztlich wird die Rätselstruktur und die Güte der Endversion über den Erfolg des Titels entscheiden. Vormerken lohnt sich auf alle Fälle.





Sports TV: Boxing

Allgemeine Information

PC CD-ROM
Genre: Management
Hersteller: Silver Style/Blackstar
Vertrieb: NBG
Vorverkauf ab: sofort
Veröffentlichung ab: Oktober

Produktinformation

Als Trainer und Manager eines Boxclubs, darf man seine Schützlinge an die Weltspitze bringen. Sechs Spielmodi stehen zur Auswahl. Boxer können selbst gestaltet werden. Ansonsten ist so ziemlich alles zu managen, was im Boxsport notwendig ist. Während der Kämpfe, die sich in 3D-Optik präsentieren, können Anweisungen gegeben werden.

Produktpotential:

Boxmanager mit ideenreichen Features und gutem Konzept. Was das Spiel tatsächlich hergibt, werden die Tests zeigen. Könnte ein interessanter Zielgruppen-Titel werden.



Shao Lin

Allgemeine Information

PlayStation
Genre: Beat 'em Up
Hersteller: THQ
Vertrieb: Konami
Vorverkauf ab: sofort
Veröffentlichung ab: April ´99

Produktinformation — **1-4 Spieler**

Durchaus innovatives Beat 'em Up, bei dem bis zu vier menschliche Kontrahenten gleichzeitig agieren können. Dazu gesellen sich noch einmal bis zu drei CPU-Gegner. Im Stile der japanischen Kung-Fu-Filme kommt es zu regelrechten Massenkeilereien. Die Steuerung hat THQ gut gelöst. Die Motion-Capture-Animationen sind auf hohem Niveau.

Produktpotential:

Interessantes Beat 'em Up, das bislang nicht erreichte Mehrspieler-Prügeleien zuläßt. Behalten Sie den Titel im Auge.



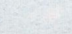
Air Boarder 64

Allgemeine Information
Nintendo 64
Genre: Sportspiel
Hersteller: Human
Vertrieb: Import
Vorverkauf ab: sofort
Veröffentlichung ab: sofort
Empf. VK: n.n.B.

Produktinformation 1-2 Spieler
Mit einem schwebenden Board darf der Spieler zahlreiche abgefahrene Strecken und sechs Spielmodi meistern. Insgesamt gibt es sechs unterschiedliche Hoverboards. Die Polygongrafik ist unspektakulär und auch nicht besonders schnell. Clippingfehler und belanglose Sound- und Musikberieselung fallen negativ auf.

Produktqualität 62%

Werbung



Besonderes
6 EV

Abverkaufchancen
Unspektakuläres Spiel, das Sie nur zur Befriedigung des Freak-Bedarfs führen sollten.

Ordertip: C-



Buck Bumble

Allgemeine Information
Nintendo 64
Genre: Shoot 'em Up
Hersteller: Ubi Soft
Vertrieb: Guillemot
Vorverkauf ab: sofort
Veröffentlichung ab: Oktober
Empf. VK: DM 129,95

Produktinformation 1-4 Spieler
In Gestalt einer Hummel, schwer bewaffnet und gepanzert, darf man waghalsige Flugmanöver ausführen und Gegner beschießen. In den 22 abwechslungsreichen Levels kann man sich frei bewegen. Drei Spielperspektiven stehen zur Auswahl. Die 3D-Polygon-Grafik ist ausreichend detailliert und bietet tolle Effekte, leider nicht ganz ohne Grafik-Nebel. Unkomplizierte Steuerung und guter Sound.

Produktqualität 71%

Werbung
- TV: Werbespots auf SAT1
- Radio: Bundesweite Werbespots
- Print: Anzeigen in der Fach- und Publikumspresse
- P.O.S.: P.O.S.-Paket, Kalender



Besonderes
6 DV

Abverkaufchancen
Gut gemachtes Shoot 'em Up, das sich für die jüngere Zielgruppe auch wegen der kräftigen Marketingunterstützung lohnen dürfte.

Ordertip: B



Chopper Attack

Allgemeine Information
Nintendo 64
Genre: Shoot 'em Up
Hersteller: Seta/Midway
Vertrieb: GT Interactive
Vorverkauf ab: sofort
Veröffentlichung ab: sofort
Empf. VK: ca. DM 150,-

Produktinformation 1 Spieler
Realtitätsnaher Action-Shooter mit zahlreichen Kampf-Hubschraubern und eindrucksvollen Waffen. Das Spiel umfaßt acht unterschiedliche Missionen mit diversen Einzelaufgaben. Verschiedene Boden- und Luftziele werden anvisiert. Es läßt sich so gut wie alles in die Luft sprengen. Power-Ups erleichtern die Arbeit. Die Steuerung ist etwas gewöhnungsbedürftig.

Produktqualität 76%

Werbung
- P.O.S.: P.O.S.-Paket
- Extras: Endkunden-Mailing

Besonderes
12 DV

Abverkaufchancen
Actiongeladener 3D-Shooter, der bei Genre-Fans gut ankommen wird. Empfehlenswert.

Ordertip: C+



Star Soldier

Allgemeine Information
Nintendo 64
Genre: Shoot'em Up
Hersteller: Hudson
Vertrieb: Import
Vorverkauf ab: n.n.b.
Veröffentlichung ab: n.n.b.
Empf. VK: n.n.b.

Produktinformation 1 Spieler
Neuauflage des 1986 für SNES erschienenen Ballerklassikers. Mit einem von drei Raumschiffen darf man sieben vertikal scrollende Levels absolvieren. Die Waffen-Systeme können aufgestockt werden. Mit zahlreichen 3D-Elementen wurde die Optik aufgepeppt. Neu ist der Caravan-Modus. Hier müssen innerhalb einer vorgegebenen Zeit möglichst viele Punkte gesammelt werden.

Produktqualität 70%

Werbung

Besonderes
6 EV

Abverkaufchancen
Solides Shoot 'em Up für Baller-Fans.

Ordertip: C



Super Robot Spirits

Allgemeine Information
Nintendo 64
Genre: Beat 'em Up
Hersteller: Banpresto
Vertrieb: Import
Vorverkauf ab: n.n.b.
Veröffentlichung ab: n.n.b.
Empf. VK: n.n.b.

Produktinformation 1-2 Spieler
Prügelspiel mit verwandlungsfähigen Robotergiganten im Anime-Stil. Sieben Standard-Kämpfer und drei versteckte Charaktere stehen zur Auswahl. Neben Tritt- und Schlag-Angriffen können verschiedene Waffen als Special-Moves eingesetzt werden. Die groben, wenig ansprechenden Animationen und die träge wirkende Steuerung fallen negativ auf. Die Aktionsumfang ist insgesamt zu stark begrenzt.

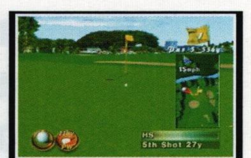
Produktqualität 45%

Werbung

Besonderes
12 EV

Abverkaufchancen
Aufgrund der schwachen Produktqualität lohnt es sich kaum, den Titel anzubieten.

Ordertip: D



Waialae Country Club

Allgemeine Information
Nintendo 64
Genre: Sportspiel
Hersteller: Nintendo
Vertrieb: Bienengraeber
Vorverkauf ab: sofort
Veröffentlichung ab: September
Empf. VK: DM 99,-

Produktinformation 1-4 Spieler
Golfsimulation mit einem 18-Loch-Kurs in Honolulu, Hawaii. Das Spiel ist nichts anderes als die PAL-Version des Titels 'Augusta Masters '98'. Die hochauflösende Grafik ist ordentlich. Präsentation, Spielbarkeit und Flugverhalten des Balles könnten besser sein. 18 Löcher sind zu wenig, um langfristigen Spielspaß zu garantieren.

Produktqualität 58%

Werbung

Besonderes
6 EV

Abverkaufchancen
Sicher wird hier kein brillantes Golfspiel geboten, der Mangel an Konkurrenz im Genre macht den Titel aber zumindest zu einer sinnvollen Ergänzung Ihres N64-Sortiments.

Ordertip: C



WWF Warzone

Allgemeine Information
Nintendo 64
Genre: Sportspiel
Hersteller: Acclaim
Vertrieb: Acclaim
Vorverkauf ab: sofort
Veröffentlichung ab: sofort
Empf. VK: DM 119,-

Produktinformation 1-4 Spieler
Grafisch und spielerisch atemberaubendes Wrestling-Spiel, das der Power des N64 gerecht wird. Sechzehn Original-Athleten der WWF-Organisation treten gegeneinander an. Innovative Spielelemente, wie Cagematch oder Weaponmatch, bei dem man sich mit Gegenständen bearbeitet, werden geboten. Dauermotivation dank Aktions-, Options- und Modi-Vielfalt ist garantiert.

Produktqualität 91%

Werbung

Besonderes

6 DV

Abverkaufchancen
Dies ist das beste Wrestling-Game, das es je für eine Konsole gab. Ein Pflichttitel für Ihr N64-Sortiment.

Ordertip: B



Chartbuster

Allgemeine Information
PC CD-ROM
Genre: Wirtschaftssimulation
Hersteller: Blackstar
Vertrieb: NBG
Vorverkauf ab: sofort
Veröffentlichung ab: September
Empf. VK: DM 69,95

Produktinformation 1 Spieler
Aufgabe ist es, sich als Manager einer kleinen Musikproduktionsfirma zu etablieren. Man muß z. B. Musiker engagieren, Tonstudios bauen, Versicherungen abschließen und Marketingmaßnahmen ergreifen. Mäßige Grafik, umständliche Steuerung und lahme Musik nerven. Animationen gibt es nur spärlich. Gut ist der Chart-Überblick und die schräge Musikausgabe bei falschen Band-Engagements.

Produktqualität 36%

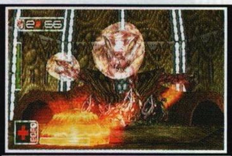
Werbung
- Print: Anzeigen in der Fachpresse
- P.O.S.: Flyer, Demos

Besonderes
12 DV

Abverkaufchancen
Mangels Produktqualität nicht empfehlenswert.

Ordertip: D





Assault

Allgemeine Information
PlayStation
Genre: Action
Hersteller: Telstar
Vertrieb: Konami
Vorverkauf ab: sofort
Veröffentlichung ab: September
Empf. VK: DM 99,95

Produktinformation 1-2 Spieler
Action-Titel für Fans kompromißlose Shooting-Games. In einer futuristisch anmutenden 3D-Welt muß eine Alienplage ausgelöscht werden. 6 ausgedehnte Levels, unterschiedliche Waffen und Power-Ups werden geboten. Grafisch protzt das Spiel mit eindrucksvollen Transparenz- und Explosionseffekten. Spielerisch wird solides, aber wenig innovatives Gameplay geboten. Die Technik ist zeitgemäß.

Produktqualität 70%

Werbung
- Print: Anzeigen in der Fachpresse
- P.O.S.: Poster

Besonderes
16 DV

Abverkaufchancen
Geradliniges Ballervergnügen, das Sie für Fans des Genres anbieten sollten.

Ordertip: C



C&C Alarmstufe Rot: Gegenschlag

Allgemeine Information
PlayStation
Genre: Strategie
Hersteller: Westwood
Vertrieb: Kingsoft
Vorverkauf ab: sofort
Veröffentlichung ab: September
Empf. VK: ca. DM 90,-

Produktinformation 1-2 Spieler
Das Produkt enthält im Gegensatz zu 'C&C Alarmstufe Rot' 34 neue Missionen sowie zwölf neue Einheiten. Dazu kommen 100 Multiplayer-Level. An Technik und Gameplay hat sich ansonsten aufgrund der unveränderten Engine überhaupt nichts geändert. Der Schwierigkeitsgrad ist jedoch sehr hoch, so daß sich Neulinge schwer tun werden.

Produktqualität 88%

Werbung
- Print: Anzeigen in der Fachpresse
- P.O.S.: P.O.S.-Paket

Besonderes
12 DV

Abverkaufchancen
Diese Fortsetzung der C&C-Serie für PSX ist eigentlich nur Hardcore-Strategen zu empfehlen. Dank des etablierten Titels und hoher Produktqualität wird der Titel jedoch gut laufen.

Ordertip: B+

Premier Manager ´98

Allgemeine Information
PlayStation
Genre: Management
Hersteller: Gremlin
Vertrieb: Acclaim
Vorverkauf ab: Dezember
Veröffentlichung ab: Januar
Empf. VK: DM 99,-

Produktinformation 1-4 Spieler
Fußball-Manager, bei dem die Geschicke einer Mannschaft aus vier englischen Fußball-Ligen gelenkt werden dürfen. Mittels Training, Taktikeinstellung und Spieler-Transfers muß das jeweilige Team zum Erfolg geführt werden. Weitere Finanzgeschäfte gibt es nicht. Außer laufenden Statistiken und einer Zusammenfassung der Spiele im 'Actua Soccer'-Stil gibt es nichts Spannendes.

Produktqualität 50%

Werbung

Besonderes
12 DV

Abverkaufchancen
Schwacher Genre-Vertreter, den Sie schon aufgrund des fehlenden Bezugs zu deutschen Fußball-Interessen nicht führen müssen. Die Marketingunterstützung steht zur Zeit noch nicht fest.

Ordertip: D



Deep Fear

Allgemeine Information
Saturn
Genre: Action
Hersteller: Sega
Vertrieb: Avalon
Vorverkauf ab: sofort
Veröffentlichung ab: sofort
Empf. VK: DM 99,95

Produktinformation 1 Spieler
Action-Adventure im 'Resident Evil'-Stil. In einer Marinebasis, 3.000 Meter unter dem Meeresspiegel, muß ein rätselhafter Vorfall aufgeklärt werden. Die spannende Story birgt zahlreiche, realitätsnah gehaltene Rätsel und Einzelaufgaben. Bei den Gefechten mit Mutanten dürfen verschiedene Waffen eingesetzt werden. Kleine Mängel beim Sound trüben den ansonsten immensen Spielspaß etwas.

Produktqualität 84%

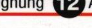
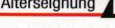
Werbung
- P.O.S.: P.O.S.-Paket

Besonderes

16 DV

Abverkaufchancen
Wenn Sie noch Saturn-Titel führen, dann müssen Sie diesen hervorragenden Grusel-Titel unbedingt anbieten.

Ordertip: A

 Displayeignung  Altерseignung  Lizenzstärke  EV DA DV engl. Vers., dt. Anl., dt. Version Ordertips: A = Hit B = Top-Titel C = Zielgruppentitel D = Flop

„Diese vier Produktkonzepte für eine Fremdsprache decken die anspruchsvollen Bedürfnisse ab.“

WOLFGANG FAST
Vertriebsleiter

Langenscheidts T1 Professional 3.0
Der Profi unter den Text-Übersetzern – für alle, die häufig viel übersetzen müssen. Für nur DM 599,–*

Quicktionary™-Multi
Der 3sprachige Scan-Translator von HEXAGLOT zum Übersetzen von gedruckten Wörtern. Für nur DM 399,–*

Langenscheidts Pop-up Wörterbuch
Unbekannte Worte in englischsprachigen Texten einfach anklicken, und die Übersetzung erscheint. Für nur DM 49,90*

Langenscheidt, LanguageMan
Der Wörterbuch-Computer für Reise, Business und Schule – läßt sich bequem in die Tasche stecken. Für nur DM 248,–*

*Unverbindliche Preisempfehlung

ROSENBAUER SOLBACH

HMH HAMBURGER ▸MEDIEN◂ HAUS:

Sportallee 41 · 22335 Hamburg · Telefon 040/5 14 56-0 · Fax 040/5 14 56-9 91

Das Haus der *starken* Marken.

BROCKHAUS DUDEN Hexaglot



humboldt Langenscheidt

LERNVERLAG Mentor MEYER NAVIGO SITA



Tivola

Die Spiele-Hotlines in Deutschland

Hersteller/Vertrieb	Telefon	Wann?	Wer?
Acclaim	01805-33 55 55	24h	EK
Activision	01805-22 51 55	Mo.-So. 16°°-18°° (techn. Hotline)	EK
	0190-51 00 55	Mo.-So. 16°°-18°° (1,20/Min, Spieletips)	EK
Art Department	0234-9 32 05 50	Mo.-Fr. 15°°-18°°	EK
Ascaron	05241-966 90	Mo.-Fr. 14°°-17°°	EK+Hdl
Ascaron (Mailbox)	05241-9 39 30	24h/Tag	EK+Hdl
Attic	07431-5 43 23	Mo.-Fr. 8°°-18°°	EK
Attic	07431-5 43 05	Mo.-Fr. 10°°-12°° und 13°°-18°°	Hdl
Blue Byte	0208-4 50 88 88	Mo.-Do. 15°°-19°°, Fr. 15^{30}-19^{30}	EK
Cendant Software	06103-99 40 40	Mo.-Fr. 9°°-19°°	EK+Hdl
Cendant Software (Mailb.)	06103-99 40 41	24h/Tag	EK+Hdl
Cryo Interactive	05241-95 35 39	Mo.-Fr. 18°°-20°°, Sa./So. 14°°-16°°	EK
Disney Interactive	069-66 56 85 55	Mo.-Fr. 11°°-19°°, Sa. 14°°-19°°	EK
Electronic Arts	02408-9 40-555	Mo.-Fr. 9^{30}-17^{30}	EK
Eidos Interactive	0190-572 333 (Technik)	Mo.-Fr. 11°°-13°°, 14°°-18°°	EK
	0190-90 00 03 (Tips)	Sa., So. 14°°-18°°	EK
GT Interactive	01805-25 43 93	Mo.-So. außer feiertags 15°°-20°°	EK
Greenwood Entertainment	0234-9 64 50 50	Mo.-Fr. 15°°-18°°	EK
Hasbro Interactive	01805-20 21 50	Mo.-So. 15°°-20°°	EK
Ikarion	0241-4 70 15 20	Mo.-Fr. 14°°-18°°	EK
Infogrames	061 07-945 145	Mo.-Fr. 15°°-19°°	EK
Interactive Magic	01805-22 11 26	Mo.-Fr. 18°°-20°°, Sa./So. 14°°-16°°	EK+Hdl
Kingsoft	0241-57 45 77	Mailbox: 24h/Tag	Hdl
Konami	069-95 08 12 88	Mo.-Fr. 14°°-18°°	EK
Magic Bytes	05241-953 333	Mo.-Fr. 17°°-19°°	EK
Max Design	0043-3 68 72 41 47	Mo.-Fr. 15°°-18°°	EK
MicroProse	01805-25 25 65	Mo.-Fr. 14°°-17°°	EK
Mindscape	0208-99 241 14	Mo., Mi., Fr. 15°°-18°°	EK
Navigo	089-32 47 31 51	Mo.-Fr. 13°°-18°°	EK
NEO	0043-16 07 40 80	Mo.-Fr. 15°°-18°°	EK
Nintendo	0130-58 06	Mo.-Fr. 11°°-19°°	EK
Profisoft	0541-12 20 65	Mo.-Fr. 9°°-17°°	EK
Psygnosis	069-66 54 34 00	Mo.-Fr. 9°°-19°°	EK
Ravensburger Interactive	0751-86 19 44	Mo.-Do. 16°°-19°°	EK
Sega	040-2 27 09 61	Mo.-Fr. 10°°-18°°	EK
Softgold	02131-96 51 11	Mo., Mi., Fr. 15°°-18°°	EK
Softgold (Fax)	02131-96 52 22	24h/Tag	EK
Software 2000	0190-57 2000	Mo.-Fr. 14°°-19°°, 12 Pf. pro 6 Sek.	EK
Software 2000 (e-Mail)	support@software2000.de	24h/Tag	reg. EK
Sony Computer Entertainm.	0190-578 578	Mo.-Fr. 10°°-20°°	EK
Sony PlayStation (tech. Hilfe)	01805-766 977	Mo.-Fr. 10°°-20°°	EK
Starbyte Software	0234-68 04 94	Mo. 16°°-18°°	EK
Starbyte Software (Mailbox)	0234-68 57 55	24h/Tag	EK
Take 2 Interactive	0180-5 30 45 25	Mo.-Fr. 10°°-17°°	EK
TLC Tewi	089-14 827 113	Mo.-Fr. 10°°-17°°	EK
Ubi Soft	0211-3 38 00 30	Mo.-Fr. 9°°-17°°	Hdl
Ubi Soft	0211-3 38 00 33	Mo.-Fr. 9°°-17°°	EK
Virgin	040-39 101 300	Mo.-Do. 15°°-20°°	EK

EK: Endkunde ● **Hdl:** Händler

Messeplaner 2000

Messe	Ort	Datum
CeBIT 99	Hannover	18. - 24. März 1999
CeBIT 2000	Hannover	24. Feb. - 1. März 2000
CeBIT HOME 2000	Leipzig	30. Aug. - 3. Sept. 2000*
Computer 98	Köln	13. - 15. November 1998
E3 - Electronic Entertainment Expo	Los Angeles	13. - 15. Mai 1999
ECTS - European Computer Trade Show	London	5.- 7. September 1999
50. Frankfurter Buchmesse	Frankfurt/Main	7. - 12. Oktober 1998
51. Frankfurter Buchmesse	Frankfurt/Main	13. - 18. Oktober 1999
52. Frankfurter Buchmesse	Frankfurt/Main	18. - 23. Oktober 2000
Internationale Spielwarenmesse 99	Nürnberg	4. - 10. Februar 1999
Internationale Spielwarenmesse 2000	Nürnberg	3. - 9. Februar 2000
Milia Games 99	Cannes	9. - 12. Februar 1999
Milia 99	Cannes	9. - 12. Februar 1999

*1999 soll der Bereich Digital Entertainment losgelöst von der nur alle zwei Jahre stattfindenden CeBIT HOME als eigenständige Messe in Hannover stattfinden. Die Bezeichnung dieser Messe ist noch nicht geklärt.

BPjS-Index für Computer- und Videospiele

Titel	Hersteller
Area 51	GT Interactive
Blake Stone	Apogee
Blood	GT Interactive
Bloodbath at Red Falls	Underworld Software
Brutal Football	Millennium
Cannon Fodder	Virgin
Carmageddon	SCI
Crime Patrol	American Laser Games
Crusader - No Remorse	EA
Cybermage	EA
Dark Forces (E/D)	LucasArts
Die Hard Trilogy	Fox Interactive
Doom	ID
Doom II	ID
Duke 3D	M-Soft
Duke Nukem 3D	3D Realms
Duke Nukem 3D Plutonium Pack	GT Interactive
Duke it out in D.C.	WizardsWorks
Duke - Carribean Life´s a Beach	GT Interactive
Drug Wars - C.P. 2	American Laser Games
Extreme Rise of the Triad	Apogee
Expect no Mercy	Microforum
Final Doom	GT Interactive
Flesh Feast	SegaSoft
GoldenEye 007	Rare
Hardline	Cryo
Harvester	Merit Studios
Heretic	Apogee
Juggernaut - The New Story for Quake II	Head Games
Killer Instinct	Nintendo
Killing Time	3DO Company
Lethal Enforcers	Konami
Loaded	Gremlin
Mad Dog McCree	American Laser Games
Mad Dog II	American Laser Games
Malice - 23rd Century Ultraconversion for Quake	Quantum Axess
Meat Puppet	Playmates
Mercs	Sega
Mortal Kombat	Acclaim
! **Mortal Kombat 2**	Acclaim
Mortal Kombat 3	Acclaim
Nerves of Steel	Merit
Op. Body Count	Capstone
Panzer General	Mindscape
Phantasmagoria - Labor des Grauens	Sierra Coktel
Postal	Take 2
Quake	GTI
Quake II	Activision
Quarantine	Gametek
Redneck Rampage	Interplay
Redneck Rampage Suckin Grits on Route 66	Interplay
Re-Loaded	Gremlin
Resident Evil 2	Capcom
Revenge	n.b.
Rise of the Triad	Apogee
Rex Blade: The Apocalypse	Xtreme Games S&S
Share the Heat	Rainbow Technologies
So you wanna be a Redneck	Head Games
Space Pirates	American Laser Games
Super Double Dragon	Tradewest
Take no Prisoner	Red Orb
The Chaos Engine	MicroProse
The Terminator: Future Shock	Virgin
Time Crisis	Sony
Total Carnage	ICE Software
Virtua Cop	Sega
Virtua Cop 2	Sega
Virtua Squad 2	Sega
Witchaven II	IntraCorp
! **Wolfenstein 3D**	Atari
Wargods	GT Interactive
XS	SCI
ZPC	GT Interactive

*Neuindizierung
!Bundesweit beschlagnahmt

Aktuelle USK-Altersempfehlungen

Titel	Format	Hersteller	Alterseinstufung	Prüfdatum
5th Element	PlayStation	Sony C.E.G.	ab 12 J.	29.07.98
Actua Tennis	PlayStation	Art Department	o.B.	02.07.98
Adrenix	PC CD-ROM	Softgold	ab 12 J.	22.07.98
All Star Tennis '99	PlayStation	Ubi Soft	o.B.	29.07.98
Antigotchi: Der Kanzler	PC CD-ROM	Assistant Publishing	o.B.	22.07.98
Assault	PlayStation	Tel Star	ab 12 J.	05.08.98
Baby Universe	PlayStation	Sony C.E.G.	o.B.	25.08.98
Batman & Robin	PlayStation	Acclaim	ab 12 J.	07.07.98
Battle Arena Toshinden 2	PC CD-ROM	Softgold	ab 12 J.	17.08.98
Bonn Ouvert	PC CD-ROM	Ikarion Software	o.B.	26.08.98
Breath Of Fire 3	PlayStation	Infogrames	ab 6 J.	01.07.98
Buck Bumble	Nintendo 64	Ubi Soft	ab 6 J.	18.08.98
Buggy	PC CD-ROM	Art Department	o.B.	09.07.98
Bust A Groove	PlayStation	Sony C.E.G.	o.B.	26.08.98
Byzantine - Tod in Istanbul	PC CD-ROM	Egmont Interactive	ab 6 J.	15.07.98
Caesar III	PC CD-ROM	Cendant Software	ab 6 J.	19.08.98
Chartbuster	PC CD-ROM	Blackstar Multimedia	o.B.	19.08.98
Chopper Attack	Nintendo 64	GT Interactive	ab 16 J.	01.07.98
Cluedo 2	PC CD-ROM	Hasbro Interactive	o.B.	25.08.98
Cool Boarders 3	PlayStation	Sony C.E.G.	o.B.	25.08.98
Cool Looks Fashion Designer	PC CD-ROM	Softgold	o.B.	29.07.98
Das Fünfte Element	PC CD-ROM	Ubi Soft	ab 12 J.	26.08.98
Deep Fear	Saturn	Sega	ab 16 J.	08.07.98
Der Ring der Nibelungen	PC CD-ROM	CRYO Interactive	ab 12 J.	02.09.98
Die Versuchung - Tender Lov. Care	DVD	Softgold	ab 12 J.	06.08.98
Dodgem Arena	PlayStation	Project Two Interactive	o.B.	12.08.98
Dominion Storm over Gift 3	PC CD-ROM	Eidos Interactive	ab 16 J.	27.08.98
Dune 2000	PC CD-ROM	Virgin Interactive	ab 12 J.	22.07.98
Eliminator	PlayStation	Psygnosis	ab 12 J.	08.07.98
F- 22 Total Air War	PC CD-ROM	Infogrames	ab 12 J.	15.07.98
Fluid	PlayStation	Sony C.E.G.	o.B.	08.07.98
G. Darius	PlayStation	Konami	ab 6 J.	12.08.98
Genetic Evolution - The Race for...	PC CD-ROM	Egmont Interactive	o.B.	15.07.98
Get Medieval	PC CD-ROM	CDV	ab 12 J.	12.08.98
Grand Prix Legends	PC CD-ROM	Cendant Software	o.B.	19.08.98
Grandmaster Chess Ultra	PC CD-ROM	TLC	o.B.	05.08.98
Gysi 2: Galaxis Futura	PC CD-ROM	Burns Entertainment	o.B.	29.07.98
Hardwar	PC CD-ROM	Gremlin Interactive	ab 12 J.	02.09.98
Hespirian Wars	PC CD-ROM	BMS Modern Games	ab 12 J.	12.08.98
iF/A-18E Carrier Strike Fighter	PC CD-ROM	Interactive Magic	ab 12 J.	22.07.98
Jackie Chan	PlayStation	Sony C.E.G.	ab 12 J.	25.08.98
Jet Moto	PC CD-ROM	IMSI	ab 6 J.	17.08.98
Johnny Herbert's Grand Prix Chp. ´98	PC CD-ROM	Prism Leisure	o.B.	22.07.98
Knights and Merchants	PC CD-ROM	TopWare	ab 12 J.	29.07.98
Larry's Casino	PC CD-ROM	Cendant Software	o.B.	01.07.98
Madden NFL 99	PlayStation	Electronic Arts	o.B.	26.08.98
Mayday -Tag der Entscheidung	PC CD-ROM	JoWooD - Prod.	ab 12 J.	05.08.98
Medievil	PC CD-ROM	Sony C.E.G.	ab 12 J.	05.08.98
Microsoft Combat Flight Sim.	PC CD-ROM	Microsoft	ab 12 J.	02.09.98
Minigolf Deluxe	PC CD-ROM	Cendant Software	o.B.	13.08.98
Moto Racer 2	PC CD-ROM	Electronic Arts	o.B.	17.08.98
Moto Racer 2	PlayStation	Electronic Arts	o.B.	12.08.98
Newman´Haas - Racing	PC CD-ROM	Psygnosis	ab 6 J.	09.07.98
Nightlong - Union City Conspiracy	PC CD-ROM	MicroProse	ab 12 J.	22.07.98
O.D.T.	PlayStation	Psygnosis	ab 16 J.	12.08.98
Offroad Challenge	Nintendo 64	GT Interactive	ab 6 J.	01.07.98
Pinball Arcade	PC CD-ROM	Microsoft	o.B.	18.08.98
Police Quest: SWAT 2	PC CD-ROM	Cendant Software	ab 16 J.	26.08.98
Power Chess 2.0	PC CD-ROM	Cendant Software	o.B.	29.07.98
Quake 2	PC CD-ROM	Activision	ab 18 J.	06.07.98
Quake II MD II: Ground Zero	PC CD-ROM	Activision	ab 18 J.	18.08.98
R-Types	PlayStation	Virgin Interactive	ab 6 J.	05.08.98
Railroad Tycoon II	PC CD-ROM	Take 2	o.B.	18.08.98
Riverworld	PC CD-ROM	Cryo	ab 6 J.	01.07.98
Roland Garros 98	PC CD-ROM	Ubi Soft	o.B.	08.07.98
Rushdown	PlayStation	Infogrames	o.B.	19.08.98
S.C.A.R.S.	PC CD-ROM	Ubi Soft	ab 6 J.	12.08.98
S.C.A.R.S.	PlayStation	Ubi Soft	ab 6 J.	17.08.98
Silent Service II, Green Pepper	PC CD-ROM	Novitas	ab 12 J.	19.08.98
Small Soldiers: Squad Commander	PC CD-ROM	Hasbro Interactive	ab 12 J.	26.08.98
Small Soldiers: Globotech Des. Lab	PC CD-ROM	Hasbro Interactive	ab 16 J.	26.08.98
Soldiers at War	PC CD-ROM	TLC	ab 16 J.	01.07.98
Space Circus	PC CD-ROM	Infogrames	ab 6 J.	29.07.98
Spacestation Silicon Valley	Nintendo 64	Take 2	ab 6 J.	25.08.98
Spiel des Lebens	PC CD-ROM	Hasbro Interactive	o.B.	26.08.98
Spyro The Dragon	PC CD-ROM	Sony C.E.G.	o.B.	05.08.98
Star Trek: Klingon Honor Guard	PC CD-ROM	MicroProse	ab 16 J.	02.09.98
Stratego	PC CD-ROM	Hasbro Interactive	ab 6 J.	26.08.98
Stratosphere	PC CD-ROM	Softgold	ab 12 J.	05.08.98
Team Apache	PC CD-ROM	TLC	ab 16 J.	01.07.98
Tekken 3	PlayStation	Sony C.E.G.	ab 16 J.	01.07.98
Tellurian Defence	PC CD-ROM	Psygnosis	ab 12 J.	22.07.98
Tiger Woods 99	PC CD-ROM	Electronic Arts	o.B.	13.08.98
Tournament Courses Add On Disk	PC CD-ROM	Electronic Arts	o.B.	06.08.98
TPC Courses Add On Disk	PC CD-ROM	Electronic Arts	o.B.	06.08.98
Tribal	PlayStation	Sony C.E.G.	ab 6 J.	26.08.98
Twisted Metal 2	PC CD-ROM	IMSI	ab 16 J.	17.08.98
TZ Skat for Windows	PC CD-ROM	TLC	o.B.	05.08.98
Unreal	PC CD-ROM	GT Interactive	ab 16 J.	22.07.98
Vangers	PC CD-ROM	Interactive Magic	ab 12 J.	07.07.98
Wargasm	PC CD-ROM	Infogrames	ab 16 J.	13.08.98
Wetrix PC	PC CD-ROM	Infogrames	o.B.	15.07.98
Wild 9	PlayStation	Acclaim	ab 12 J.	19.08.98
WWF: Warzone	PlayStation	Acclaim	ab 16 J.	12.08.98
X-Files - The Game	PC CD-ROM	Electronic Arts	ab 12 J.	08.07.98
Zero Divide 2	PlayStation	Sony C.E.G.	ab 12 J.	08.07.98
Zeus	PC CD-ROM	Blackstar Multimedia	o.B.	19.08.98

Dienstleistungsagenturen

Distributoren und Vertriebsagenturen

Großhändler

Institutionen und Verbände

Peripherie und Hardware

Publisher

Acclaim Entertainment



Adresse
Fürstenfelder Str. 9/IV ■ 80331 München
Telefon: 089-23 66 24-0
Fax: 089-23 66 24-30

Geschäftsfelder
Herstellung, Vermarktung und Vertrieb von Computer- und Videospielen sowie Peripherie

Labels im Exklusiv- oder Mitvertrieb









Unternehmensleitung
Peter Nordhausen (Geschäftsführer)
Bernd Studtrucker (Director Sales)
Rainer Zipp (Marketing Director)
Telefon: 089-23 66 24-0

Innendienst
Thorsten Schindler
Gebiet Mitte
Telefon: 089-23 66 24-31

Morris Hebecker
Gebiet Nord
Telefon: 089-23 66 24-33

Markus Knoll
Gebiet Süd
Telefon: 089-23 66 24-32

Key Account Management
Achim Derksen
Telefon: 02162-522 38
Mobiltelefon: 0172-96 79 24 3
Fax: 02162-54 00 1

Herbert Fuchshuber
Telefon: 09407-304 77
Mobiltelefon: 0172-96 79 24 7
Fax: 09407-95 99 11

Margot Landauer
Telefon: 089-23 66 24-69
Mobiltelefon: 0172-96 79 24 6
Fax: 089-23 66 24-30

Außendienst
Christoph Anlauf
Telefon: 06207-55 42
Mobiltelefon: 0172-96 79 25 0
Fax: 06207-82 74 5

René Dimke
Telefon: 030-342 91 58
Mobiltelefon: 0172-96 79 24 9
Fax: 030-34 27 25 0

Wolfgang Gurlt
Telefon: 04122-488 96
Mobiltelefon: 0172-96 79 24 4
Fax: 04122-90 09 49

Bernd Mebus
Telefon und Fax: 07472-28 13 44
Mobiltelefon: 0172-96 79 24 5

Dieter Schnell
Telefon und Fax: 089-502 74 96
Mobiltelefon: *0172-96 79 25 1*

Roland Sieber
Telefon: 08633-50 97 09
Mobiltelefon: 0172-96 79 24 1
Fax: 08633-50 97 08

Rolf Wiegmink
Telefon: 05262-6865
Mobiltelefon: 0172-96 79 24 2
Fax: 02562-97 70 8

Karsten Wiegmink
Telefon und Fax: 02562-97 29 3
Mobiltelefon: 0172-96 79 25 2

Logistik und Distribution
Acclaim Auslieferungslager Deutschland
Robert-Bosch-Straße 21-23
85748 Garching

Bankverbindung
Bankhaus Hermann Lampe, Hamburg
Kto. Nr. 934 585 ■ BLZ 48 020 151

A

ABC Frankfurt
Hamburger Allee 45 ■ 60486 Frankfurt
Telefon: 069-7 56 94-0 ■ *Fax:* 069-7 56 94-110
Geschäftsfelder: Agentur für Kommunikation

ABC Software AG
Bahnweg Nord ■ CH-9475 Sevelen SG
Tel: 0041-81 75 01 000 ■ *Fax:* 0041-81 75 01 063
Geschäftsfelder: Distribution von Computersoftware und Videospielen sowie Rackjobbing

ABC Spielspaß GmbH
Daimlerstr. 8 ■ 41564 Kaarst
Telefon: 02131-607 600 ■ *Fax:* 02131-607 602
Geschäftsfelder: Distribution und Vermarktung von Konsolenspielen

Avalon

avalon vertriebs GmbH

Adresse
Borselstraße 18
22765 Hamburg
Telefon: 040-39 10 15
Fax: 040-39 10 177

Geschäftsfelder
Distribution von Computer- und Videospielen

ACME The Game Company
Zülpicher Straße 17 ■ 50674 Köln
Telefon: 0221-240 00 89 ■ *Fax:* 0221-240 00 81
Geschäftsfelder: Vertrieb von Videospielen und Zubehör PlayStation (dt, us, jp), Saturn (jp), Nintendo 64 (dt)

Activision Deutschland GmbH
Gutenbergstraße 1 ■ 85737 Ismaning
Telefon: 089-961 188 50 ■ *Fax:* 089-961 188 48
Geschäftsfelder: Entwicklung und Vertrieb von Computer- und Videospielen

aerosoft GmbH
Flughafen Paderborn/Lippstadt,
Lindberghring 12 ■ 33142 Büren
Telefon: 02955-7603 10 ■ *Fax:* 02955-7603 33
Geschäftsfelder: Entwicklung, Publishing und Mailorder-Vertrieb von Software zur Flugsimulation und zur Luftfahrt

A-max Handelsgesellschaft für Unterhaltungsmedien mbH
Hugo-Eckener-Straße 27 ■ 50829 Köln
Telefon: 0221-95 36 555 ■ *Fax:* 0221-95 36 570
Geschäftsfelder: Vollsortiment-Großhandel für PC CD-ROM, Sony Playstation, Nintendo (SNES, Game Boy und Nintendo 64), Sega, Trading Cards und Zubehör für alle Systeme

Andreas Müller Service Point GmbH
Kampenwandstraße 42 ■ 83229 Aschau i. Ch.
Telefon: 08052-5577 ■ *Fax:* 08052-5577
Geschäftsfelder: Vertriebs- und Marketing-consulting

ARI DATA CD GmbH
Hans-Böckler-Straße 13 ■ 47877 Willich
Telefon: 02154-94 76-0 ■ *Fax:* 02154-94 76-42
Geschäftsfelder: Entwicklung und Distribution von Software

ARJAY
Ebertplatz 2 ■ 50668 Köln
Telefon: 0221-120 221 ■ *Fax:* 0221-125 676
eMail: fachhandel@arjay-games.de
Geschäftsfelder: Großhandel und Vertrieb für Videospiele, Sony Playstation, Nintendo 64, Saturn

Art Department
Glockengarten 1 ■ 44803 Bochum
Telefon: 0234-932 05 39 ■ *Fax:* 0234-932 05 39
Geschäftsfelder: Produktion von Werbe-Computer-spielen, Animation, Multimedia-Design, Illustration

Ascaron
Dieselstraße 66 ■ 33334 Gütersloh
Telefon: 05241-96 66 0 ■ *Fax:* 05241-96 66 10
Geschäftsfelder: Entwicklung von Computerspielen

Attic
Sigmaringer Straße 84 ■ 72458 Albstadt
Telefon: 07431-543 05 ■ *Fax:* 07431-543 04
Geschäftsfelder: Entwicklung von Computerspielen

B

BAUCONTEC TRADING GMBH

Adresse
Triftweg 12 ■ 38321 Gross Denkte
Tel: 05331-99 59 0 ■ *Fax:* 05331-99 59 28

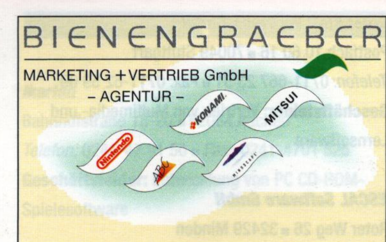
Geschäftsfelder
Direkt-Import/Großhandel mit Videospiele-Zubehör

bARCOM
Heidenkampsweg 75 ■ 20097 Hamburg
Telefon: 040-23 65 40 ■ *Fax:* 040-23 65 4188
Geschäftsfelder: Multimedia-Dienstleistungen (u.a. Multimedia-Design, CD-Kopierschutz, Recycling, CD-ROM-Duplikation, Konfektionierung)

B & E Games
Rhönstraße 9 ■ 97422 Schweinfurt
Telefon: 09721-18 56 33 ■ *Fax:* 09721-18 96 33
Geschäftsfelder: Groß- und Einzelhandel von Computer- und Videospielen

Belhag Handels AG
Steinbachstraße 92 ■ CH-3123 Belp/Schweiz
Tel: 0041-31-818 40 50 ■ *Fax:* 0041-31-818 40 51
Geschäftsfelder: Distribution von Computer- und Videospielezubehör

BMG Interactive
Kastenbauer Straße 2 ■ 81677 München
Telefon: 089-4136-0 ■ *Fax:* 089-4136-700
Geschäftsfelder: Vermarktung und Vertrieb von Computerspielen und Info-/Edutainment-CD-ROMs



Adresse
Saaläckerstraße 8 ■ 63801 Kleinostheim
Telefon: 06027-977-0
Fax: 06027-977 33/34
Email: bienengrae@aol.com

Geschäftsfelder
Marketing- und Vertriebsagentur für Videospielehard- und -software

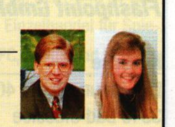
Blue Byte Software GmbH



Adresse
Eppinghofer Straße 150
45468 Mülheim/Ruhr
Telefon: 0208-45 08 80
Fax: 0208-45 08 899

Geschäftsfelder
Entwicklung und Vermarktung von Computerspielen

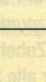
Unternehmensleitung



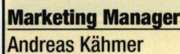
Thomas Hertzler (Geschäftsführer)
Barbara West (stv. Geschäftsführerin)

Business Development & Sales Manager
Kim Shon





PR Manager
Michael Domke



Marketing Manager
Andreas Kähmer



Bomico GmbH
Robert-Bosch-Straße 18 ■ 63303 Dreieich-Sprendlingen
Telefon: 06103-33 41 00 ■ *Fax:* 06103-33 42 20
Geschäftsfelder: Distribution und Vermarktung von Computerspielen sowie Infotainment- und Edutainment-CD-ROMs

Buhl Data Service GmbH
Am Siebertsweiher 3/5 ■ 57290 Neunkirchen
Telefon: 02735-776-0 ■ *Fax:* 02735-776-101
Geschäftsfelder: Produktion, Entwicklung und Vertrieb von Info-, Edu- und Entertainmentsoftware für PC

Bundesprüfstelle für jugendgefährdende Schriften (BPjS)
Kennedyallee 105-107 ■ 53175 Bonn
Telefon: 0228-37 66 31 ■ *Fax:* 0228-37 90 14
Geschäftsfelder: Überprüfung von Computer- und Videospielesoftware auf jugendgefährdenden Inhalt

C

CDG Media
Auf den Sandbergen 5 ■ 21337 Lüneburg
Telefon: 04131-850 610
Geschäftsfelder: Vertrieb von Cheat- und Lösungsheften sowie Zubehör

Call and Play



Adresse
Am Spaltmannsfeld 16 ■ 46487 Wesel
Telefon: 0281-952 98-0
Fax: 0281-952 98-10

Geschäftsfelder
Groß- und Einzelhandel von Hard- und Software für PC, Sony PlayStation und Nintendo 64

Labels im Mitvertrieb
Vollsortiment mit allen am Markt verfügbaren Labels

CDV Software
Neureuther Straße 37 b ■ 76185 Karlsruhe
Telefon: 0721-972 24-0 ■ *Fax:* 0721-972 24-24
Geschäftsfelder: Vermarktung und Vertrieb von Computerspielen, Produktion, Logistik

Codemasters
Pilotystraße 4 ■ 80538 München
Telefon: 089-23 035 188 ■ *Fax:* 089-23 035 298
Geschäftsfelder: Entwicklung und Vermarktung von Computer- und Videospielen

Computer Treff Kudak
Holbeinstraße 2-4 ■ 24539 Neumünster
Telefon: 04321-22 737 ■ *Fax:* 04321-23 312
Geschäftsfelder: Handel von Konsolen- und PC-Spielen

Cyber Games



Adresse
Friesenstraße 62
26789 Leer
Telefon: 0491-92 806-0
Fax: 0491-92 806-18

Geschäftsfelder
Vollsortiment-Großhändler für PC CD-ROM, N64, PlayStation,Super Nintendo, Game Boy und Zubehör

Unternehmensleitung
Detlef Lorenz (Geschäftsführer)

Tele Sales
Gertraud Aalderks *Telefon: 0491/92806-19*
Nicole Heij *Telefon: 0491/92806-32*

Buchhaltung
Heidi Heselmeyer *Telefon: 0491/92806-20*

Einkauf
Markus Tjebben *Telefon: 0491/92806-15*

Cross Computer Systems
Körnebachstraße 95 ■ 44143 Dortmund
Telefon: 0231-531 13 55 ■ *Fax:* 0231-531 13 33
Geschäftsfelder: Großhandel für Computer- und Videospiele

Cendant Software Deutschland
Robert-Bosch-Straße 32 ■ 63303 Dreieich
Telefon: 06103-99 40-0 ■ *Fax:* 06103-99 40 35
Geschäftsfelder: Entwicklung, Vermarktung und Vertrieb von Computerspielesoftware und Edutainment-Titeln



Unterhaltungselektronik GmbH
Schleefstraße 8 44287 Dortmund
Telefon: 0231 45000-0 Fax: 0231 45000-29
eMail: dynatex@dynatex.de http://www.dynatex.de

Geschäftsfelder:
Vermarktung und Vertrieb von Computer- und Videospielen sowie Zubehör. Vollsortiment-Großhandel und Internet-Direkt-Vertrieb

Exklusiv-Vertrieb:
Zubehör Artikel der Firma Joytech für Sony Playstation, Nintendo 64, Gameboy, PC und Sega Saturn



Unternehmensleitung:
Hans Jürgen Grahl
Telefon: 0231 45000-15 ■ *Fax* –45
eMail: hans@dynatex.de

Fachhandelsbetreuung:
Oliver Grüner
Telefon: 0231 45000-11 *Fax* –41
eMail: oliver@dynatex.de
Lars Kuhlmann
Telefon: 0231 45000-13 ■ *Fax* –41
eMail: lars@dynatex.de
Joerg Brockmeier
Telefon: 0231 45000-10 ■ *Fax* –40
eMail: joerg@dynatex.de
Markus Fittkau
Telefon: 0231 45000-12 ■ *Fax* –42
eMail: markus@dynatex.de
Sami Murad
Telefon: 0231 45000-16 ■ *Fax* –42
eMail: sami@dynatex.de

Sven Heinen-Vehmeier
Telefon: 0231 45000-17 ■ *Fax* –41
eMail: sven@dynatex.de

Technologie und Marketing-Koordination:
Robin Wünderlich
Telefon: 0231 45000-80 ■ *Fax* –45
eMail: robin@dynatex.de

Einkauf:
Christiane Patotzki
Telefon: 0231 45000-14 ■ *Fax* –45
eMail: christiane@dynatex.de

Logistik und Lager:
Thomas Mock
Telefon: 0231 45000-33 ■ *Fax* –29

Retouren:
Jörg Braukoff
Telefon: 0231 45000-32 ■ *Fax* –29

Buchhaltung:
Claudia Grahl
Telefon: 0231 45000-22 ■ *Fax* –29
eMail: claudia@dynatex.de

Patricia Vadala
Telefon: 0231 45000-22 ■ *Fax* –29
eMail: patricia@dynatex.de

Claudia Leitl
Telefon: 0231 45000-20 ■ *Fax* –29

D

Dataflash GmbH
Wassenbergstraße 34 ▪ 46446 Emmerich
Telefon: 02822-685 45 ▪ *Fax:* 02822-685 47
Geschäftsfelder: Vertrieb von Videospiele-peripherie und -zubehör

Davilex Software GmbH
Postfach 1972 ▪ 47517 Kleve
Telefon: 0130-817 658 ▪ *Fax:* 0130-817653
Geschäftsfelder: Produktion, Entwicklung und Vertrieb von Info-, Edu- und Entertainmentsoftware für PC

Defcom Software
Uranusweg 7 ▪ 45770 Marl
Telefon: 02365-153 64 ▪ *Fax:* 02365-153 64
Geschäftsfelder: Produktion von Computerspielen

Disney Interactive
Kronstadter Str. 9 ▪ 81677 München
Telefon: 089-99 34 0-2 58
Fax: 089-99 34 0-2 49
Geschäftsfelder: Vermarktung von Disneys multimedialer und interaktiver familienorientierter Software

DTP Neue Medien
Usedomstr. 19 ▪ 22047 Hamburg
Telefon: 040-66 99 10 41 ▪ *Fax:* 040-66 99 10 10
Geschäftsfelder: Vermarktung und Vertrieb von Infotainment-CD-ROMs

E

Egmont Interactive
Im Riedenberg 54 ▪ 70771 Leinfelden-Echterdingen
Telefon: 0711-79 71-286 ▪ *Fax:* 0711-79 71-529
Geschäftsfelder: Vermarktung und Vertrieb von Infotainment-CD-ROMs

Effective Media GmbH



Adresse
Marthastraße 2a
44791 Bochum
Telefon: 0234-932 03 20
Fax: 0234-932 05 93

Geschäftsfelder
Lokalisation von Computerspielen, Computer Hard- und Software, Agentur für Marketing, PR und Werbung

Electronic Arts
Pascalstraße 6 ▪ 52076 Aachen
Telefon: 02408-94 00 ▪ *Fax:* 02408-94 01 11
Geschäftsfelder: Entwicklung und Vermarktung von Computer- und Videospielen

Electronic Land Recco Handels GmbH
Favoritenstraße 38-40 ▪ 1040 Vienna
Tele: 0043-1-505 76 35-0 ▪ *Fax:* 0043-1-505 76 37
eMail: electronicland@alt.telecom.at
Web: http://www.homeshop.at/electronicland/
Geschäftsfelder: Großhandel für Computer- und Videospiele

E & G Datentechnik Evren und Gündogan oHG



Adresse
Olpener Straße 176 ▪ 51103 Köln
Tel: 0221-9875594 ▪ *Fax:* 0221-9875595
Email: Vertrieb@eg-Datentechnik.de
Internet: http://www.eg-Datentechnik.de

Geschäftsleitung
Levent Evren und Aybar Gündogan

Geschäftsfelder
Großhandel von Computer Hard- und Software; PC CD-ROM Spiele und Anwendungen. Vollsortiment für Sony PSX-Spiele und Zubehör.

Mitvertrieb
orgAnice Solution Partner, bit by bit AG, Berlin

Bestellungen
Aybar Gündogan ▪ *Telefon:* 0221-98 75 5-96

E.M.M.E. Interactive
Wellingsbütteler Weg 21 ▪ 22391 Hamburg
Telefon: 040-53 64 08-0 ▪ *Fax:* 040-53 64 08-40
Geschäftsfelder: Entwicklung von Multimedia-CD-ROMs

Empire Int. Deutschland
Lochhamer Straße 9 ▪ 82152 Planegg/München
Telefon: 089-85 79 51 31 ▪ *Fax:* 089-85 79 51 69
Geschäftsfelder: Entwicklung von PC und PS Spielen

enjoy Entertainment
Hollerather Straße 17 ▪ 50937 Köln
Telefon: 02 21-222 07 69 ▪ *Fax:* 02 21-943 50 59
Geschäftsfelder: Produktion und Vertrieb von Computersoftware

EIDOS Interactive Deutschland



Adresse
Leverkusenstraße 54/VI ▪ 22761 Hamburg
Telefon: 040-85 17 15-0
Fax: 040/85 17 15-70

Geschäftsfelder
Entwicklung und Vermarktung von Computer- und Videospielen

Labels im Exklusiv- oder Mitvertrieb
Access, Asylum, Bungie, Broadsword Interactive, Cinematix, Core Design, EIDOS Interactive Studios, EIDOS Interactive Studios USA, Hot House, Innerloop, Ion Storm, Kronos, Lankhor, Looking Glass, Mucky Foot, Pumpkin Studios, Pyro Studios, Quantic Dream, Red Lemon, Silicon Dreams, Sports Interactive, Squaresoft, Tigon Key Games, Twisted Pear, Virtual X-citement

Geschäftsführer
Rolf Duhnke
Telefon: 040-85 17 15-10
Leitung Vertrieb
Knut Jochen Bergel
Telefon: 040-85 17 15-50
Leitung Finanzen
Klaus Jens
Telefon: 040-85 17 15-80
Leitung Marketing
Beco Mulderij
Telefon: 040-85 17 15-30
Business Development
Volker Rieck
Telefon: 040-85 17 15-15

Ernst Klett Vertriebs-GmbH
Postfach 10 60 16 ▪ 70049 Stuttgart
Telefon: 0711-667 23 31 ▪ *Fax:* 0711-62 59 09
Geschäftsfelder: Vertrieb von Multimedia- und Lernsoftware

ESCAL Software GmbH
Roter Weg 26 ▪ 32429 Minden
Telefon: 0571-505 50-0 ▪ *Fax:* 0571-505 50 41

Essig und König GmbH
Am Sportpark 13 ▪ 66450 Bexbach
Telefon: 06826-91 314 ▪ *Fax:* 06826-91 316
Geschäftsfelder: Großhandel und Vertrieb für Videospiele: Sony PlayStation, Nintendo 64, Sega, Super Nintendo, Gameboy, PC-CD ROM

Exortus Software GmbH
Im Sande 35 ▪ 30926 Seelze
Telefon: 0511-486 08 20 ▪ *Fax:* 0511-48 23 08
Geschäftsfelder: Hersteller von Computerspielen, Labels im Vertrieb: Firma Amber (Russisches Unternehmen für Vertrieb und Vermarktung von Computerspielen).

F

Flashpoint GmbH

Adresse
Lily-Braun-Straße 40
3843 Bad Oldesloe
Telefon: 04531-8800-0
Fax: 04531-8800-88
http://www.flashpoint.cc
email: info@flashpoint.cc

Geschäftsfelder
Großhandel für PC CD-ROM, Sony PlayStation *(Stützpunkthändler)*, NINTENDO, SEGA sowie Zubehör von Blaze und Gamester für alle Systeme.

Funsoft Holding GmbH

Adresse
Daimlerstraße 8
41564 Kaarst
Telefon: 02131-60 70
Fax: 02131-60 71 11

Geschäftsfelder
Vertrieb von Computer- und Videospielen sowie Peripherie

Labels im Exklusiv- oder Mitvertrieb
Computerspiele und Peripherie: Abacus, aerosoft, Aftermath, Air LABS, Anco, Anguila Software, Ascaron, BAO Apollo, CH Products, Codemasters, Digital Integration, Digital Edge, Egosoft, Gremlin Interactive, H.I.C., ICE, Lago, Logic Factory, LucasArts, Magic Bytes, Mattel Media, Micronics, Mission Studios, Neo, Novalogic, Playmates, Rage Software, Reline, Sales Curve Interactive, Softgold, Software 2000, Technic Direkt, Terraglyph, Trimark, Vic Tokai, Virgin, Sound & Vision
Videospiele: American Technos, Gametek, Gremlin, Anco, LucasArts, Playmates, Pony Canyon, T & E Soft, Toka, Vic Tokai

Vertrieb

Rushware (Computerspiele und Peripherie)
Telefon: 02131-60 70
Fax: 02131-60 71 11

ABC Spielspaß (Videospiele)
Telefon: 02131-60 76 00
Fax: 02131-60 76 02

Freak's Shop
Alfred-Krupp-Str. 24 ▪ 48291 Telgte
Telefon: 02504-93 30-0 ▪ *Fax:* 02504-93 30-99
Geschäftsfelder: Groß- und Einzelhandel von Computer- und Videospielen

Funware
c/o CKS Realtime Sales- & Marketing-Services GmbH
Neumann-Reichardt-Straße 27-33 ▪
22041 Hamburg
Telefon: 0180-532 36 63 ▪ *Fax:* 0180-532 36 65
Web: www.funware.de
Geschäftsfelder: Vermarktung und Vertrieb von Computerspielen, Productivitysoftware und Infotainmentsoftware

G

Game It



Adresse
87488 Betzigau ▪ *Telefon:* 0831/575157
Fax: 0831/57515-55
email: Info@gameit.com
website: www.gameit.com

Geschäftsfelder: Groß- und Einzelhandel von Hard- und Software für PC, Playstation, N64 und SEGA, Franchisegeber für Game It! Ladengeschäfte
Unternehmensleitung
Nicolaus Fäustle (Inhaber)
Assistentin: Kerstin Stark 0831/57515-85
Sabine Tomke (Mitgl. d. Geschäftsl.)
Tel. 0831/57515-51
Franchisekoordination
Kerstin Stark *Tel.* 0831/57515-85
Fachhändlerbetreuung
Monika Jäkel *Tel.* 0831/57515-52

GAME & FUN Electronic Entertainment
Flughafen ▪ Postfach 1342 ▪ 25980 Westerland/Sylt
Telefon: 04651-2 25 03 ▪ *Fax:* 04651-2 60 98
Geschäftsfelder: Vertrieb von Computer- und Videospielen sowie Zubehör

GLOBAL DATA
Gartenstraße 15 ▪ 93107 Thalmassing
Telefon: 09524-850 155 ▪ *Fax:* 09524-850 156
Geschäftsfelder: Großhandel für Videospielhard- & Software sowie entsprechendes Zubehör

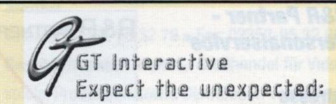
Greenwood Entertainment
Glockengarten 1 ▪ 44803 Bochum
Telefon: 0234-93 20-0 ▪ *Fax:* 0234-93 20-5 38
Geschäftsfelder: Entwicklung und Vermarktung von Computerspielen

Groß Electronic

Adresse
Bahnhofstraße 3
94133 Röhrnbach
Telefon: 08582-9605-0
Fax: 08582-9605-99
Internet: http://www.gross-electronic.de
eMail: master@gross-electronic.de

Geschäftsfelder
Großhandel von Computerspielen, PC-Hardware und Zubehör, SONY PlayStation, Nintendo 64

Labels im Exklusiv- oder Mitvertrieb
Vollsortiment mit allen am Markt verfügbaren Labels; Distributor von ORCHID Righteous 3D



GT Interactive Software (Germany) GmbH

Adresse
Warburgstraße 35 ▪ 20354 Hamburg
Telefon: 040-413 27 70

Geschäftsfelder
Herstellung, Vermarktung und Vertrieb von Computer- und Videospielen

GTI Grenville Trading International
Carl-Zeiss-Straße 9 ▪ 79761 Waldshut-Tiengen
Telefon: 07741-830 40 ▪ *Fax:* 07741-83 04 38
Geschäftsfelder: Distribution von Amiga-Software

GVU
Bramfelder Straße 102a ▪ 22305 Hamburg
Telefon: 040-690 61 41-44 ▪ *Fax:* 040-690 62 37
Geschäftsfelder: Gesellschaft zur Verfolgung von Urheberrechtsverletzungen e.V.

GZ Games
Bauerngasse 85 ▪ 97421 Schweinfurt
Telefon: 09721-216 23 ▪ *Fax:* 09721-169 82
Geschäftsfelder: Groß- und Einzelhandel mit PC- und Videospielen, Zubehör, Merchandising

H

Hasbro Interactive
Borselstraße 16c ▪ 22765 Hamburg
Telefon: 040-39 92 93-0 ▪ *Fax:* 040-39 92 93-95
Geschäftsfelder: Entwicklung und Vermarktung von Computer- und Videospielen

Highcom
Schwalbengasse 8 ▪ 69483 Wald-Michelbach
Telefon: 06207-600 53 ▪ *Fax:* 06207-600 559
Geschäftsfelder: Vertrieb-Unternehmensberatung für Software, Vertrieb für Blaze

Hofra Trading
Taunusstraße 18 ▪ 65553 Limburg/Lahn
Telefon: 06431-710 48 ▪ *Fax:* 06431-754 71
Geschäftsfelder: Großhandel für Software und Zubehör für PCs und Konsolen

Horma Computerware
Daimlerstraße 7 ▪ 72285 Pfalzgrafenweiher
Telefon: 07445-22 04 ▪ *Fax:* 07445-22 04
Geschäftsfelder: Großhandel für PC CD-ROM-Spielesoftware

Hint Shop Komplettlösungen



Adresse
Am Hollerbroch 36 ▪ 51503 Rösrath
Telefon: 02205-91 03 13
Fax: 02205-91 03 14

Geschäftsfelder
Produktion und Vertrieb von Lösungsbüchern für Video- und Computerspiele.

I

Ikarion
Bahnhofstraße 18-20 ▪ 52064 Aachen
Telefon: 0241-47 01 50 ▪ *Fax:* 0241-4701 525
Geschäftsfelder: Entwicklung von PC CD-ROM-Spielesoftware

Independent Arts Software
Münsterstraße 5 ▪ 59065 Hamm
Telefon: 02381-68 82 92 ▪ *Fax:* 02381-68 82 93
Geschäftsfelder: Beratung, Vermittlung, Konzeption, Entwicklung von kommerziellen Computer- und Videospielen, Multimediaapplikationen, Werbespielen, Internetlösungen

Interact of Europe Jöllenbeck GmbH
Kreuzberg 2 ▪ 27404 Weertzen
Telefon: 04287-12 51 13 ▪ *Fax:* 04287-12 51 44

J

Joysoft GmbH
Aachener Straße 1004 ▪ 50858 Köln
Telefon: 0221-948 61 050 ▪ *Fax:* 0221-948 61 222
Geschäftsfelder: Groß- und Einzelhandel für Spielesoftware und Zubehör für PC, Amiga und Konsolen

Just! Warenvertriebs-GmbH
Schneiderstr. 13-17 ▪ 40764 Langenfeld
Telefon: 02173-90 75-0 ▪ *Fax:* 02173-90 75-90
Geschäftsfelder: Entwicklung- und Vertrieb von Computer- und Videospiele Zubehör. Großhandel/Postenhandel Videospiele. Vollsortiment GameBoy. Konzeptberatung und -betreuung Videospiele Sortiment

K

KAIKO Software GmbH
Raiffeisenstraße 24 ▪ 63225 Langen
Telefon: 06103-909 90 ▪ *Fax:* 06103-248 16
Geschäftsfelder: Entwicklung von Unterhaltungssoftware

Kingsoft GmbH
Pascalstraße 6 ▪ 52076 Aachen
Telefon: 02408-941-0 ▪ *Fax:* 02408-941-644
Geschäftsfelder: Vertrieb von Spielesoftware für PC, PlayStation und Saturn

Koch Media
Lochhamer Str. 9 ▪ 82152 Planegg
Telefon: 089-85 79 51 20 ▪ *Fax:* 089-85 79 51 160
Geschäftsfelder: Vertrieb von Spiele- und Infotainmentsoftware für PC

Konami (Deutschland) GmbH
Berner Straße 103-105 ▪ 60437 Frankfurt/Main
Telefon: 069-950 81 20 ▪ *Fax:* 069-950 81 277
Geschäftsfelder: Herstellung, Vermarktung und Vertrieb von Computer- und Videospielen

KSM -Future Sound-
Neuer Pferdemarkt 33 ▪ 20359 Hamburg
Telefon: 040-439 78 17 ▪ *Fax:* 040-430 36 22
Internet: http://www.ksm-online.com
Geschäftsfelder: Localization & Marketing

L

Labtec
Walter-Sedlmayer-Straße 4 ▪ 85464 Eicherloh
Telefon: 08123 - 99 04 35 ▪ *Fax:* 08123 - 99 00 93
Geschäftsfelder: Vermarktung und Vertrieb von Lautsprechersystemen

Laguna GmbH
Robert-Bosch-Straße 18 ▪
63303 Dreieich-Sprendlingen
Telefon: 06103 - 33 42 00 ▪ *Fax:* 06103 - 33 42 20
Geschäftsfelder: Vermarktung und Vertrieb von Videospielen

Leisuresoft
Robert-Bosch-Straße 1 ▪ 59199 Bönen
Telefon: 02383-690 ▪ *Fax:* 02383-91 31 00
Geschäftsfelder: Vermarktung und Vertrieb von Computerspielen sowie Peripherie

Logo Software GmbH
Am Schleifweg 16 ▪ 55128 Mainz
Telefon: 06131-36 80 51 ▪ *Fax:* 06131-36 80 69
Geschäftsfelder: Entwicklung und Vertrieb von Multimediaapplikationen und Anwendersoftware

M



Magellan Consulting Neue Medien
Walbergstraße 5 ▪ 82024 Taufkirchen
Telefon: 089-61 45 06-0 ▪ *Fax:* 089-61 45 06-10
Geschäftsfelder: Vermarktung, Vertrieb, Produktion und Lizensierung von Computerspielen



Magic Bytes
Immelstraße 38 ▪ 33335 Gütersloh
Telefon: 05241-701 871 ▪ *Fax:* 05241-701 875
Geschäftsfelder: Entwicklung, Publishing und Distribution von Computerspielen

MAGIX Entertainment Products GmbH
Logistikzentrum Lübbecke
Borsigstraße 24 ▪ 32312 Lübbecke
Telefon: 05741-34 55-0 ▪ *Fax:* 05741-310 768
Geschäftsfelder: Produktion und Vermarktung von Musiksoftware für den Home User, sowie von Musik- und Videoinhalten auf CD-ROM

Media Publishing
Dornhaldenstr. 6-10 ▪ 70199 Stuttgart
Telefon: 0711-966 855-0 ▪ *Fax:* 0711-966 85-630
Geschäftsfelder: Großhandel für Computer- und Videospiele

MultiMedia Soft

MultiMedia SOFT

Adresse
Josef-Schregel-Straße 50
52349 Düren
Telefon: 02421-28100
Fax: 02421-281020
eMail: multimedia@gc-system.de
Internet: http://www.multimedia-soft.de

Geschäftsfelder
Groß- und Einzelhandel für Spielesoftware der Systeme PC CD-ROM, SONY Playstation, Nintendo 64 sowie Multimedia Zubehör, Brett-, Fantasie- und Rollenspiele, Tradingcards, Merchandiseartikel und Franchiseagentur, Händler-Neuheiten-Service.

MICROPROSE

MicroProse MPS Software Distribution GmbH

Adresse
Marktstraße 1 ▪ 33602 Bielefeld
Telefon: 0521-96 654-21
Fax: 0521-96 654-29
Hotline: 01805-25 25 65
Fax: 01805-25 25 64

Geschäftsfelder
Entwicklung, Vermarktung und Vertrieb von Computer- und Videospielen

Unternehmensleitung
Dr. Dietrich Meutsch (Geschäftsführer)
Heike Diederichs (Prokura)

Vertriebsleitung

Volkmar Hadan (Vertriebsleiter)

Markus Uhlemann
(Sales Coordination)

Außendienst

Alan Benekendorff
(Bezirksleiter Nord)

Horst Brück
(Bezirksleiter West)

Claudia Doffing-Grölz
(Bezirksleiter Süd-West)


Oliver Graubner
(Bezirksleiter Süd-Ost)


Carsten Jahn
(Bezirksleiter Ost)

Logistik- und Distributionsorganisation
Leisuresoft GmbH, Bönen

Bankverbindung
Dresdner Bank Gütersloh,
BLZ 478 800 31 ▪ Kto.-Nr. 05 032 313 00

MICROBOSS GmbH
Bürgerstraße 35 ▪ 47057 Duisburg
Telefon: 0203-35 82 72 ▪ *Fax:* 0203-35 82 99
Geschäftsfelder: Zubehör 3D-Modelle, Softwareentwicklung, DVD

Microsoft GmbH
Edisonstraße 1 ▪ 85713 Unterschleißheim
Telefon: 089-31 76-0 ▪ *Fax:* 089-31 76-55 00
Geschäftsfelder: Spielesoftwarepublishing

Mindscape International GmbH
Zeppelinstraße 321 ▪ 45470 Mülheim/Ruhr
Telefon: 0208-992 41 00 ▪ *Fax:* 0208-992 41 29
Geschäftsfelder: Softwarepublishing in den Bereichen Entertainment, Infotainment, Edutainment und Productivity

MitCom Neue Medien GmbH
Anglerstraße 6 ▪ 80339 München
Telefon: 089-500 332-0 ▪ *Fax:* 089-500 332-22
Geschäftsfelder: Entwicklung, Publikation und Vertrieb von deutschsprachiger Software

Modern Games

Adresse
Werner-von-Siemens-Str. 28
52477 Alsdorf
Telefon: 02404-98 52-0
Fax: 02404-98 52-25

Geschäftsfelder
Vermarktung, Distribution, Vertrieb und Publishing von Spiele- und Infotainment-CD-ROMs

Mitsui & Co. Deutschland GmbH Hamburg
Stadthausbrücke 5 ▪ 20355 Hamburg
Telefon: 040-3 76 86-286 ▪ *Fax:* 040-3 76 86-213
Geschäftsfelder: Publishing und Distribution von Computerspielen

moove Software Produzent & Publisher
Adolf-Kaschny-Straße 21 ▪ D-51373 Leverkusen
Telefon: 0214-860 62 00 ▪ *Fax:* 0214-860 62 10

Mühl Ulrich
Oelkersallee 29 ▪ 22769 Hamburg
Telefon: 040-431 89 046 ▪ *Fax:* 040-431 89 047
Geschäftsfelder: Bild, Text, Ton, pc & mac

N

Navigo Multimedia GmbH
Frankfurter Ring 213 ▪ 80807 München
Telefon: 089-32 46 62 00 ▪ *Fax:* 089-32 46 62 04
Geschäftsfelder: Vermarktung und Vertrieb von Infotainment-, Edutainment- und Spielesoftware für PC CD-ROM

NBG EDV Handels- und Verlags GmbH
Brunnfeldstraße 8 ▪ 93133 Burglengenfeld
Telefon: 09471-701 70 ▪ *Fax:* 09471-701 799
Geschäftsfelder: Vermarktung und Vertrieb von Infotainment, Edutainment- und Spielesoftware für PC CD-ROM, Bücher, Peripherie und Zubehör

Nintendo of Europe
Nintendo Center ▪ 63760 Großostheim
Telefon: 06026-95 00 ▪ *Fax:* 06026-95 03 01
Geschäftsfelder: Entwicklung, Vermarktung und Vertrieb von Videospielekonsolen und Software

Novitas GmbH



Adresse
Spechtweg 1 ▪ 38108 Braunschweig
Telefon: 0531-215 34-0
Fax: 0531-215 34-11

Geschäftsfelder
Vermarktung und Vertrieb von Vollpreis- und Budgetcomputerspielen sowie Anwender-Software

Labels im Exklusiv- oder Mitvertrieb
Software 2000, Effective Media, Tele-Info Verlag, Topos, Eigene Labels: Green Pepper, Wissen und Anwendung.

Noris Transportverpackung



Adresse
Allersberger Straße 32 ▪ 90461 Nürnberg
Telefon: 0911-44 44 54
Fax: 0911-45 71 73

Geschäftsfelder
Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von: CD-Safe-Box für PlayStation, N64 Spiele-Box, Multimedia-Verpackungen, Video-Boxen

Nova Media Verlag
Friedrich-Kaiser-Straße 21 ▪ 58638 Iserlohn
Telefon: 02371-93 90-0 ▪ *Fax:* 02371-93 90 20
Geschäftsfelder: Entwicklung von Multimedia-CD-ROMs

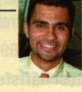
O

Order in Time GmbH



Adresse
Theodor-Heuss-Straße 15 ▪ 70174 Stuttgart
Tel.: 0711-22 29 10-0
Fax: 0711-22 29 10-90

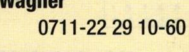
Geschäftsfelder
Stützpunkthändler SONY, Vollsortiment-Großhandel für SONY Playstation, Nintendo 64, Game Boy, Super Nintendo, Sega Saturn, PC-CD ROM und Zubehör für alle Systeme

Unternehmensleitung

Tolga Kaydul (Geschäftsführer)
Telefon: 0711-22 29 10-10


Cornelia Diethelm (stv. Geschäftsführerin)
Telefon: 0711-22 29 10-60

Händlerkontakt

Martin Kratochwill
Telefon: 0711-22 29 10-20


Händlerkontakt + Finanzwesen

Richard Wagner
Telefon: 0711-22 29 10-60

Bankverbindung
Deutsche Bank Stuttgart:
Kto. 1 800 002 ▪ BLZ 600 700 70
Dresdner Bank Stuttgart:
Kto. 919 928 700 ▪ BLZ 600 800 00
Postbank Stuttgart:
Kto. 294 334 702 ▪ BLZ 600 100 70

P



Pearl Agency
Pearlstraße 1 ▪ 79426 Buggingen
Telefon: 07631-360 0 ▪ *Fax:* 07631-360 444
Geschäftsfelder: Direktversand von PC-Hardware, Zubehör und Software aller Bereiche an Endkunden und Händler

Profisoft
Eversburger Straße 34-36 ▪ 49090 Osnabrück
Telefon: 0541-12 20 65 ▪ *Fax:* 0541-12 24 70
Geschäftsfelder: Großhandel für Computerspielesoftware und Peripherie

Pro Soft Budget Entertainment
Ahnfeldstraße 62 ▪ 40239 Düsseldorf
Telefon: 0211-61 30 86 ▪ *Fax:* 0211-641 11 23
Geschäftsfelder: Vertrieb von Budget-Computerspielesoftware



Playcom Software Vertriebs GmbH

Adresse
Leibnizstraße 30 ▪ 80686 München
Telefon: 0180/5211-230
Fax: 0180/5211-240

Geschäftsfelder
Vollsortiment-Großhandel für PC-CD ROM, Sony PlayStation, Sega, Nintendo, Video CD, DVD sowie Zubehör für alle Systeme. SONY & Eidos Stützpunktgroßhändler

Unternehmensleitung
Stefan Anders, Wolfgang Myrth

Vertriebsleitung *Telefon:* 0180/5211-230
Alexander Bassi

Händlerbetreuung *Telefon:* 0180/5211-230
Claudia Massur, Stefan Kriegl

Einkauf *Telefon:* 089-54 66 22 65
Michael Hubacek, Silvia Kopietz

PR/Marketing *Telefon:* 089-56 64 15
Josef Schmelzer

Prism Leisure Tonträgervertriebs-Gesellschaft mbH



Adresse
Schüttweg 3-5 ▪ 59494 Soest
Telefon: 02921-96 46-0
Fax: 02921-96 46-46

Geschäftsfelder
Vertrieb von Computerspielen (PC, Amiga)

Labels im Exklusiv- oder Mitvertrieb
MEGASTARK 10,-DM Reihe, Aber Hallo Spielesammlung, Donnerbox Spielesammlung sowie weitere **zahlreiche** Qualitätsprodukte!

Unternehmensleitung
John T. Kellas (Geschäftsführer)
Tel.: 02921-96 46-0

Vertrieb
Knut Lange (Vertriebsleiter)
Tel.: 02921-96 46-0

Bankverbindung
Commerzbank Soest
Kto. Nr. 585 10 19 ▪ BLZ 41 44 00 18

Psygnosis Deutschland
Eurohaus, Lyoner Straße 26 ▪ 60528 Frankfurt/Main
Telefon: 069-66 90 12-0 ▪ *Fax:* 069-66 90 12-12
Geschäftsfelder: Entwicklung und Vermarktung von Spielesoftware für PC, PlayStation und Saturn

R

Ravensburger Interactive Media
Robert-Bosch-Str. 1 ▪ 88214 Ravensburg
Telefon: 0751-86 11 09 ▪ *Fax:* 0751-86 19 41
Geschäftsfelder: Entwicklung, Lizensierung, Vermarktung und Vertrieb von Kidssoftware

Rushware
Daimlerstraße 8 ▪ 41564 Kaarst
Telefon: 02131-60 70 ▪ *Fax:* 02131-60 71 11
Geschäftsfelder: siehe Funsoft

R&R Partner - Personalservice



Adresse
Gänsemarkt 31
20354 Hamburg
Fon: 040-34 21 50 ▪ *Fax:* 040-34 21 49
e-Mail: R-R-Partner.Hamburg@t-online.de

Geschäftsfelder
Suche + Auswahl - Führungskräfte und Spezialisten

S

Saitek Hegener + Glaser AG
Landsberger Straße 400 ▪ 81241 München, Bayern

Selling Points GmbH
Verler Straße 1 ▪ 33332 Gütersloh
Telefon: 05241-298 43 ▪ *Fax:* 05241-294 03
Geschäftsfelder: Spezialagentur für Marketing, PR und Werbung

Siggi's Toy-Shop
Feldstraße 53 ▪ 21335 Lüneburg
Telefon: 04131-760 462 ▪ *Fax:* 04131-735 687
Geschäftsfelder: Vertrieb und Großhandel für Videospiele (PSX u. N64)

Softgold
Daimlerstraße 8 ▪ 41564 Kaarst
Telefon: 02131-965-0 ▪ *Fax:* 02131-965-1 00
Geschäftsfelder: Lokalisierung, Republishing und Vermarktung von Computer- und Videospielen

Software 2000
Postfach 110 ▪ 23691 Eutin
Telefon: 04521-80 04 0 ▪ *Fax:* 04521-80 04 88
Geschäftsfelder: Entwicklung, Lizensierung, Vermarktung und Vertrieb von Spiele- und Kidssoftware

Sony Computer Entertainment Germany
Eurohaus, Lyoner Straße 26 ▪ 60528 Frankfurt/Main
Telefon: 069-66 54 30 ▪ *Fax:* 069-666 50 04
Geschäftsfelder: Entwicklung, Vermarktung und Vertrieb von Videospielekonsolen und Software

Sowade Multimedia
Dahlmannstraße 1a ▪ 10629 Berlin
Telefon: 030-324 80 18 ▪ *Fax:* 030-324 96 63
Geschäftsfelder: Groß- und Einzelhandel für Computer- und Videospielesoftware, Entwicklung von Videospielezubehör

Sega Gesellschaft für Videospiele mbH



Adresse
Hans-Henny-Jahnn-Weg 49-53
22085 Hamburg
Telefon: 040-22 93 80
Fax: 040-22 93 81 00

Geschäftsfelder
Entwicklung, Vermarktung und Vertrieb von Videospielekonsolen und Software

Sunflex
Telefon: 02352-95 32 79 ▪ *Fax:* 02352-95 32 80
Geschäftsfelder: Import-/ Großhandel für Videospiele, Produktion sowie Distribution von Videospielzubehör, Exklusiv-Vertrieb-SUN! Accessories

SUNFLOWERS Interactive Entertainment Software GmbH
Ohmstraße 2 ▪ 63255 Langen
Telefon: 06103-2063-0 ▪ *Fax:* 06103-2063-17
Geschäftsfelder: Entwicklung von Computerspielen

Systhema Verlag
Postfach 40 16 40 ▪ 80716 München
Telefon: 089-3 24 73-1 45 ▪ *Fax:* 089-32 47 32 45
Geschäftsfelder: Entwicklung, Vermarktung und Vertrieb von Multimedia-Software und Spielen

T

Terratools
Virchowstraße 23 ▪ 14482 Potsdam
Telefon: 0331-721 55 60 ▪ *Fax:* 0331-721 55 69
Geschäftsfelder: Software- und Filmproduktion

Take 2 Interactive GmbH



Adresse
Kastenbauerstraße 2 ▪ 81677 München
Telefon: 089/4136-704 ▪ *Fax:* 089/4136-700

Geschäftsfelder
Vermarktung und Vertrieb von Video- und Computerspielen



Theo Kranz Games

Adresse
Juliuspromenade 11 ▪ 97070 Würzburg
Telefon: 0931-35 45 22-0
Fax: 0931-57 16 02

Geschäftsfelder
Groß- und Einzelhandel für Computer- und Videospiele sowie Zubehör (Sega, Nintendo, Sony Stützpunkthändler, PC)

Theo KRANZ GAMES

Unternehmensleitung
Theo Kranz
Telefon: 0931-35 45 2-11

Buchhaltung
Rainer Kareth
Telefon: 0931-35 45 2-28

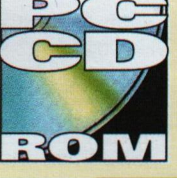
Öffentlichkeitsarbeit
Herbert Hollrotter
Telefon: 0931-35 45 2-52

Dörte Zimmermann
Telefon: 0931-35 45 2-21

Fachhandelsbetreuung
Zentrale Auftragsbearbeitung
Telefon: 0931-35 45 2-52
Fax: 0931-57 16 02

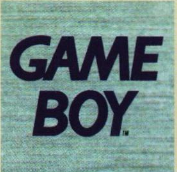
Michael Holdt
Telefon: 0931-35 45 2-12
Dieter Nowak
Telefon: 0931-35 45 2-25
Petra Adamek
Telefon: 0931-35 45 2-24
Jürgen Bischoff
Telefon: 0931-35 45 2-26

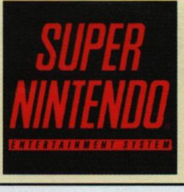














Test 'N Take
Hermannstraße 214-216 Kindl Boulevard ▪ 12049 Berlin
Telefon: 030-627 09 154 ▪ *Fax:* 030-627 09 156
Geschäftsfelder: Groß- und Einzelhandel für Computer- und Videospiele sowie Hardware und Peripherie

Tivola Verlag
Bouchéstr, 12 ▪ 12435 Berlin
Telefon: 030-533 121 00 ▪ *Fax:* 030-533 121 03
Geschäftsfelder: Entwicklung, Vermarktung und Vertrieb von Kindersoftware

TLC Tewi Verlag GmbH
Postfach 50 06 47 ▪ 80976 München
Telefon: 089-143 12 470 ▪ *Fax:* 089-143 12 469
Geschäftsfelder: Vertrieb, Herstellung, Produktion und Lizensierung von Computerspielen, Computerliteratur, Consumersoftware
Hotline: Telefon: 089-143 12 666
MO bis DO 9^{00}-12^{00} (zusätzlich: MO & DO 13^{00}-16^{00})

TopWare
Markircher Straße 25 ▪ 68229 Mannheim
Telefon: 0621-48 05-0 ▪ *Fax:* 0621-48 05-200
Geschäftsfelder: Entwicklung, Vermarktung und Vertrieb von Anwender-, Multimedia- und Spielesoftware für PC

Topos Verlag & Marketing GmbH
Daimlerstraße 11 ▪ 41564 Kaarst
Telefon: 02131-7 95 49-0 ▪ *Fax:* 02131-7 95 49-29
Geschäftsfelder: Entwicklung, Vertrieb und Vermarktung von Info-, Edu- und Entertainment-software für PC

Tradelink
Eltastraße 8 ▪ 78532 Tuttingen
Telefon: 07461-790 01 ▪ *Fax:* 07461-790 03
Geschäftsfelder: Großhandel für Konsolenspiele

U

Ubi Soft GmbH/Guillemont International
Zimmerstraße 19 ▪ 40215 Düsseldorf
Telefon: 0211-33 800-50 ▪ *Fax:* 0211-33 800-51
Geschäftsfelder: Entwicklung, Herausgabe, Vermarktung von Unterhaltungssoftware

United Soft Media
Thomas-Wimmer-Ring 11-15 ▪ 80539 München
Telefon: 089-290 88-1 75 ▪ *Fax:* 089-290 88-1 60
Geschäftsfelder: Produktion und Vermarktung von Infotainment-CD-ROMs

Unterhaltungssoftware Selbstkontrolle (USK)
Förderverein für Jugend- und Sozialarbeit e.V.
Rungestraße 25 ▪ 10179 Berlin
Telefon: 030-279 62 11 ▪ *Fax:* 030-279 63 01
Geschäftsfelder: Überprüfung von Unterhaltungssoftware auf CD-ROM auf Alterseignung

V

Verband der Unterhaltungssoftware Deutschland (VUD)
Stettiner Straße 34 ▪ 33106 Paderborn
Telefon: 05251-77 19 50 ▪ *Fax:* 05251-77 19 519
Geschäftsfelder: Interessensvertretung für die Unterhaltungssoftwareanbieter

Vertigo Technologies
Frankfurter Str. 127 ▪ 63303 Dreieich
Telefon: 06103-58 26-0 ▪ *Fax:* 06103-58 26-20
Geschäftsfelder: Vertrieb von Computerspielesoftware

Videophon AG
Badenerstrasse 555 ▪ CH-8048 Zürich
Telefon: 0041-1 491 35 45 ▪ *Fax:* 0041-1 401 44 20
Geschäftsfelder: Generalvertretung SEGA Schweiz, Vermarktung und Distribution von Computer- und Videospielen sowie Zubehör

Vidis Electronic Vertriebs GmbH
Borsteler Chaussee 85-99 ▪ 22453 Hamburg
Telefon: 040-514 840-0 ▪ *Fax:* -40
E-mail: 101464.1016@compuserve.com
Labels im Exklusivvertrieb: Mad Catz und Gamester/LMP-, Zubehör für alle Videospiel-Systeme, Destiny-PC-Lenkrad

Virtual X-citement Software GmbH
Moränenstraße 11 ▪ 45478 Mülheim an derRuhr
Telefon: 0208 450 19-0 ▪ *Fax:* 0208 450 19-66
www.vxsoftware.de
Geschäftsfelder: Software Development, Marketing, Desktop Publishing, Digital Video, Digital Audio

W

Weltenschmiede
Wolfsegg 2 ▪ 84359 Simbach/Inn
Telefon: 08571-92 07 20 ▪ *Fax:* 08571-92 07 21
Geschäftsfelder: Lokalisierungen & Sprachaufnahmen

VIDEO & GAME

VIDEO & GAME

Adresse
Danzigerstraße 124 ▪ 10407 Berlin
Telefon: 030-42 43 95-00
Fax: 030-42 54 86 2

Geschäftsfelder
Groß- und Einzelhandel aller gängigen Systeme

Exclusivvertrieb
Vertrieb von Airbrush Playstation

Wial Versand Service GmbH
Liegnitzer Str. 13 ▪ 82194 Gröbenzell
Telefon: 08142-596 40 ▪ *Fax:* 08142-546 54
Geschäftsfelder: Groß- und Einzelhandel von Hard- und Software für PC, Sony PlayStation und Nintendo 64

Wooboo Electronics Europe
EKJ GmbH ▪ Dorotheenstr. 239 ▪ 53119 Bonn
Telefon: 0228-766 86 91 ▪ *Fax:* 0228-766 869
Geschäftsfelder: Vertrieb von Computer- und Videospielezubehör

Z

Z & Z Top Soft GmbH
P.O. Box 546 ▪ CH-6312 Steinhausen - Zug
Tel: 0041-41 740 21 16 ▪ *Fax:* 0041-41 710 52 54
E-Mail: topsoft zugernet.ch
Home Page: http://www.zugernet.ch/topsoft/Logic3
Geschäftsfelder: Generalvertretung für die Schweiz von Spectravideo Int./Logic3 Int. (Zubehör für alle Videospielekonsolen und PC's). Vertrieb der ganzen Logic3 Produktelinie für alle Videospielkonsolen und PC.



Vitrex Multimediagroßhandel

Adresse
Iderhoffstraße 45A ▪ 99085 Erfurt
Telefon: 0361-21096-0
Fax: 0361-56606-70
email: VITREX@Sawatzky.ef.uunet.de

Geschäftsfelder
Sony Stützpunktgroßhändler, Vollsortiment Sony, Nintendo 64, PC-CD Rom, Videofilme und Zubehör für alle Systeme

Unternehmensleitung:
Reinhardt Sawatzky

Einkauf:
Reinhardt Sawatzky
Telefon: 0361/21096-0

Vertriebsleitung:
Bettina Sawatzky
Telefon: 0361/21096-132

Verkauf:
Jens Hildebrand ▪ *Telefon:* 0361/21096-15
Sylvia Höhn ▪ *Telefon:* 0361/21096-14
Wolfgang Weiß ▪ *Telefon:* 0361/21096-13

Buchhaltung:
Brunhilde Brescius
Telefon: 0361/21096-11

Nicht zu fassen...

Wie trist wäre das Leben, wenn es nicht diese der Redaktion so liebgewordenen Auswüchse technischer Errungenschaften und ungewöhnlicher Vorfälle in unserer Branche gäbe. Als handliches Päckchen geschnürt, gebe ich Ihnen wieder einen Überblick über die skurrilsten Ereignisse der vergangenen Tage.

Nehmen Sie's leicht, Ihr Falko Ossmann

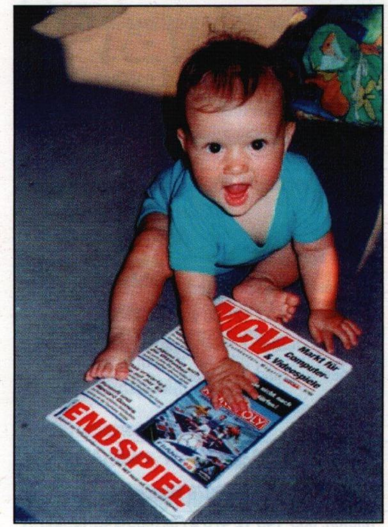
Find´ ich dich, dann vernasch´ ich dich...

Wer sich schon gefreut hat, daß es um die Invasion der Tamagotchis endlich ruhiger geworden ist, wird sein blondes Wunder erleben. War das Tamagotchi eher ein Kinderersatz für ewige Singles, will ein neuer Piepser genau diese einsamen Seelen zusammenführen. Die Carl Dick GmbH bringt mit gnadenloser Entschlossenheit Anninas `Flirtgetty´ auf den Markt. Hier kann der willige Single seine Vorlieben und sogar sein Geschlecht angeben. Treffen sich zwei Flirtgettyträger innerhalb von 15 Metern, übernimmt das Gerät die Balz und fängt an zu piepsen. Harald Schmidt-Blondie Annina Ucatis hat passenderweise die Patenschaft für dieses Wunderwerk übernommen. Jetzt hat sich die Frau schon so lange unter das Messer gelegt, bis sie aussieht wie Pamela Anderson, und muß immer noch ihr Geschlecht eintippen, damit das Gegenüber auf weniger als 15 Metern erkennt, ob sie Männlein oder Weiblein ist...

Annina Ucatis präsentiert stolz das Flirtgetty, mit dem die Jagdsaison für hemmungslose Flirtopfer eröffnet werden soll.

MCV-Kernzielgruppe wird immer jünger

Reingefallen ist die MCV-Redaktion bei der Ausgabe 8/98: Damals wurde der elf Monate alte Philipp Everding, Sohn von Top-Ware-Vorstand Siegfried Sorg und Vertriebsleiterin Rike Everding, als jüngster MCV-Leser dargestellt. Doch jetzt stellte sich heraus: Alles falsch! In Wahrheit, reklamiert Hasbro Interactives Marketing Director Thomas Jäpel, gehöre seiner erst achteinhalb Monate alten Tochter Linn dieser Titel. MCV ist verwirrt: Offenbar bestehen verlagsinterne Probleme bei der Identifikation der eigenen Kernzielgruppe. Doch wir geben nicht auf und warten auf weitere Bilddokumente. Wir bitten allerdings im Rahmen des eskalierenden Wettstreits um den jüngsten Leser, von der Zusendung von Gebärmutter-Röntgenbildern abzusehen...



Doch die Jüngste? Linn Maira (8,5 Monate), Tochter von Thomas Jäpel, Hasbro Interactive, überprüft die Nachrichtenlage in MCV...

Alte Atari-Gußformen halten für Nyko-Trackball her

Oldies but Goldies: Zubehörhersteller Nyko bringt mit dem Classic Trackball ein neues Zubehör für die PlayStation, das mit allen Maus-gesteuerten Spielen kompatibel ist. Der Gag ist jedoch das kantige Design des übergroßen Moduls. Nyko hat nämlich die Gehäuseform direkt von den Original-Gußformen des ersten Atari TrackBall abgenommen. Das Unternehmen droht mit weiteren Zubehörteilen im 80er Jahre-Outfit. Ob sich Segas Dreamcast-Technologie in ein klassisches Colecovision-Gehäuse zwängen läßt? *(fo)* ∎



Der Classic Trackball soll nostalgische Gefühle wecken...

Impressum



Anschrift des Verlags:
Computec Media AG
Innere Cramer-Klett-Straße 6
90403 Nürnberg

Anschrift der Redaktion:
Computec Media AG
Redaktion MCV
Roonstraße 21, 90429 Nürnberg

Vorstand:
Roland Arzberger,
Christian Geltenpoth
(Vorsitzender)

Chefredakteur:
Christoph Holowaty
(ch/V.i.S.d.P.)
Tel.: 0911-2872-145
email: cholowaty@computec.de

Redaktion:
Falko Ossmann
(fo/stellv. Chefred.)
Tel.: 0911-2872-146
email: fossmann@computec.de

Jürgen Fröhlich (jf)
Tel.: 0911-2872-194
email: jfroehlich@computec.de
Redaktionsfax: 0911-2872-200

Korrespondenz USA:
Christian Svensson (cs),
Florian Stangl (fs)

Redaktionsassistenz:
Jürgen Melzer

Bildredaktion: Richard Schöller

Lektorat: Margit Koch

Layout: Alexandra Böhm, Roland Gerhardt, Hansgeorg Hafner, Christian Harnoth, Christina Sachse, Hans Strobel, Gisela Tröger

Konzept, Gestaltung der Eigenanzeigen:
Martin Reimann, Oliver Schneider, Sandra Wendorf

Anzeigenkontakt:
Computec Media Services GmbH
Roonstraße 21,
90429 Nürnberg
Telefon: 09 11-2872-100
Telefax: 09 11-2872-240

Anzeigenverkauf:
Thorsten Szameitat
(Anzeigenleitung/V.i.S.d.P)
Tel.: 09 11-28 72-141
email: tnszameitat@computec.de

Wolfgang Menne
Tel.: 09 11-2872-144
email: wgmenne@computec.de

Anzeigendisposition:
Andreas Klopfer
Tel.: 09 11-2872-140
email: asklopfer@computec.de

Anzeigenassistenz:
Claudia Rudolph
Tel.: 09 11-2872-143
email: carudolph@computec.de

Produktionsleitung:
Michael Schraut

Druck: ODN, Nürnberg

Manuskripte und Einsendungen: Mit der Einsendung von Manuskripten jeder Art gibt der Verfasser die Zustimmung zum Abdruck in den von der Verlagsgruppe herausgegebenen Publikationen. Eine Gewähr für die Richtigkeit der Veröffentlichungen kann nicht übernommen werden.

Urheberrecht Text: Alle in MCV veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Jegliche Reproduktion oder Nutzung bedarf der vorherigen schriftlichen Genehmigung des Verlags.

Abonnement:
MCV kostet im Abonnement 12,- DM. Ein Abonnement gilt mindestens für ein Jahr.

Abobetreuung:
Telefon: 0911-53251 79

Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V. (IVW), Bad Godesberg

Verbreitete Auflage
II. Quartal 1998
13.100 Exemplare



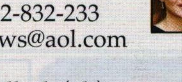
Anschrift der Redaktion:
MCV Media UK Ltd.
Business Centre
Hampden House
Hitchin Road
GB Arlesey
Bedfordshire SG 15 6RT

Geschäftsführer:
Stuart Dinsey,
Christoph Holowaty

Chefredakteur:
Stuart Dinsey (sd)
Tel.: 0044-1462-832-236
email: sdinsey@aol.com



Redaktion:
Lisa Foster
(lf/stellv. Chefred.)
Tel.: 0044-1462-832-233
email: mcvnews@aol.com



Owain Bennallack (ob)
Tel.: 0044-1462-832-270

George Kotsiofides (gk)
Tel.: 0044-1462-832-230

Anzeigenverkauf:
Alexandra Jarvis
Tel.: 0044-1462-832-235



Druck:
The Magazine Printing Co.

Fotos: C. Holowaty (3), MCV UK, Drik Kartscher, Dick, NYKO, Hasbro Interactive



Marketingunterstützung

Print
Umfangreiche Printcampagne in den Special-Interest-Titeln (PC Games, PC Action, PC Player, Power Play, etc.) ab den Oktober-Ausgaben.

POS-Material
Poster A1
Leaflets A4
Shelf-Wobbler
Demo-CD

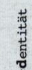
Radio
Gezielte Radiounterstützung zum Release

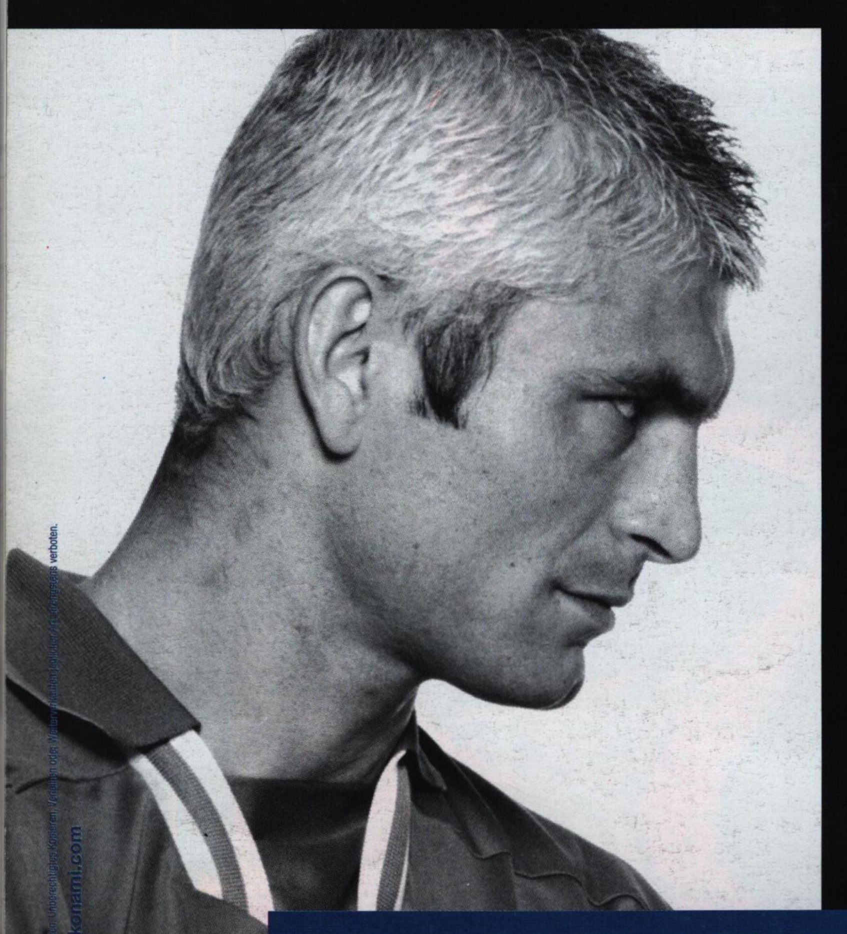
Online
Bannerschaltung in Game-Relevanten-Foren von AOL, T-online und FOL

Crosspromotion
Beilegen von Flyern in insgesamt 20.000 Kaufvideos von Discovery Channel Video

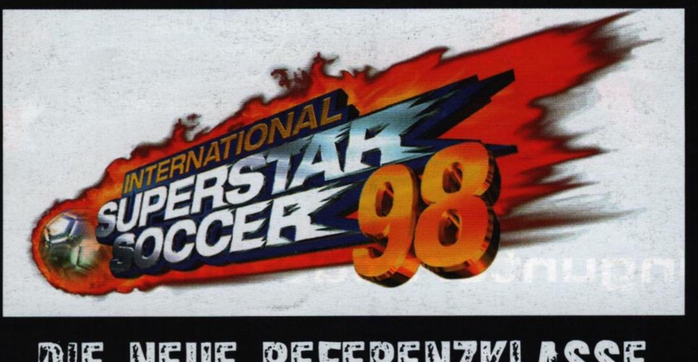









AUS IDOLEN WERDEN GEGNER



DIE NEUE REFERENZKLASSE

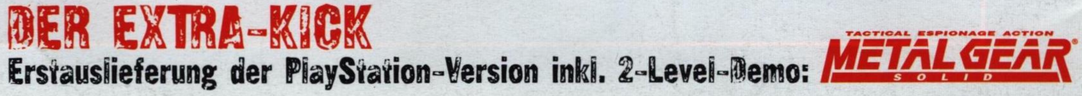




MORE THAN JUST A GAME.





DER EXTRA-KICK

Erstauslieferung der PlayStation-Version inkl. 2-Level-Demo: METAL GEAR SOLID